Münster i/W. 1934. No 4 Jur. Diss.

Gewerblicher Mittelstand und Konsumgenossenschaften.

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde einer Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster i. W.

vorgelegt von

Paul Hünecke

Diplomvolkswirt

aus Wanne i. W.

Gedruckt in der Dissertations-Druckerei Heinr. & J. Lechte, Emsdetten

1934

Gewerblicher Mittelstand
und
Konsumgenossenschaften.

INAUGURAL-DISSERTATION

zur Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde einer Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität zu Münster i. W.

vorgelegt von

Paul Hünecke
Diplomvolkswirt
aus Wanne i. W.

Gedruckt in der Dissertations-Druckerei Heinr. & J. Lechte, Emsdetten

1934

Referent: Prof. Dr. O. Most.
Korreferent: Prof. Dr. Dr. H. Weber.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhalt.

Seite:

Erster Abschnitt.

Zum Problem des gewerblichen Mittelstandes, unter besonderer Berücksichtigung der mit den KV konkurrierenden Zweige. 1

§ 1. Das Wesen des gewerblichen Mittelstandes. 1

§ 2. Entwicklung, gegenwärtige Lage und Bedeutung des Handwerks. 5

§ 3. Entwicklung, gegenwärtige Lage u. Bedeutung des Einzelhandels. 12

Zweiter Abschnitt.

Wesen und Entwicklung der Konsumgenossenschaften.

§ 4. Entwicklungslinie der konsumgenossenschaftlichen Ideologie. . 18

§ 5. Die prakt. Verwirklichung des Konsumgenossenschaftsgedankens. 21

§ 6. Entwicklung und Bedeutung der Konsumgenossenschaften. . . 23

Dritter Abschnitt.

Die sozialökonomischen Grundprobleme des gewerblichen Mittelstandes einerseits und der Konsumgenossenschaften andererseits.

I. Kapitel. Die betriebswirtschaftlichen Grundprobleme.

§ 7. Grundlagen, Einrichtung und Organisation der Betriebe. . . 29

§ 8. Der Umsatz. 42

§ 9. Die Kalkulation. 50

§ 10. Die Unkostengestaltung. 54

§ 11. Die Rentabilität. 67

II. Kapitel. Die volkswirtschaftlichen Grundprobleme.

§ 12. Der Preis. 73

§ 13. Die Frage des kleinsten Mittels. 81

§ 14. Die Gestaltung der Wirtschaft. 86

III. Kapitel. Die sozialen Grundprobleme.

§ 15. Die Konsumenten und der gewerbliche Mittelstand bezw. die Konsumgenossenschaften. 93

§ 16. Die sozialen Verhältnisse der im gewerblichen Mittelstand bezw. der in den Konsumgenossenschaften Tätigen. 97

Besondere Abkürzungen.

(Ueber Abkürzungen der Quellenangaben vergleiche außerdem das Literaturverzeichnis.)

EA Enquete - Ausschuß = Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft.

KV Konsumverein (e) — In der Arbeit werden wie allgemein in der Literatur die Begriffe Konsumverein und Konsumgenossenschaft identifiziert. Dem Konsum - „Verein" werden Form und Gedanke der Konsumgenossenschaft unterstellt. Unterschiede, wie die von Zschätzsch formulierten (vgl. „Konsumverein — Konsumgenossenschaft" in „Die Gemeinwirtschaft" Nr. 7, Juli 1928, S. 162 ff.), werden abgelehnt.

RDK Reichsverband Deutscher Konsumvereine.

VzK Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung.

ZDK Zentralverband deutscher Konsumvereine.

Vorwort.

Diese Arbeit wurde begonnen, als die Entwicklung der Konsumgenossenschaften in Deutschland, speziell die Entwicklung ihrer Eigenerzeugung, im Zusammenhang mit der Frage des gewerblichen Mittelstandes gesehen als eine immer größere Gefahr für die Existenz des gewerblichen Mittelstandes anzusehen war. Aus verschiedenen Gründen mußte dann die Fortführung der Arbeit längere Zeit unterbleiben. Ihren Abschluß fand sie erst, als bereits mit der allgemeinen wirtschaftlichen Abwärtsbewegung auch bei den Konsumgenossenschaften diese Tendenz offensichtlich zum Durchbruch kam, ohne allerdings sofort das Ausmaß der allgemeinen Entwicklung anzunehmen.

Inzwischen sind bis zum Erscheinen der Arbeit der weiteren Entwicklung der Konsumgenossenschaften durch die Gesetzgebung Grenzen gezogen. Aber auch die hiermit im Zusammenhang zu bringenden wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen werden sich auf Grund der gemachten Ausführungen bestimmen lassen können. Sie behalten also ihre Gültigkeit auch unter den veränderten Verhältnissen.

Der Verfasser.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547226_0095

Erster Abschnitt.

Zum Problem des gewerblichen Mittelstandes, unter besonderer Berücksichtigung der mit den KV konkurrierenden Zweige.

§ 1.

Das Wesen des gewerblichen Mittelstandes.

Die starke Entwicklung der Konsumgenossenschaften in Deutschland, wie sie seit ungefähr 40 Jahren mit Unterbrechung durch den Weltkrieg und die Inflation in Erscheinung tritt, wird ebenso wie die Entwicklung der kapitalistischen Großbetriebe, von den übrigen die gleichen wirtschaftlichen Funktionen schon von jeher ausübenden Wirtschaftszweigen als eine große Gefahr für ihren eigenen Bestand betrachtet.

Diese Wirtschaftszweige, die noch eingehend behandelt werden, rechnet man im allgemeinen[1]) zum „Mittelstand", einem „sozialen Gebilde dessen Grenzen aber durchaus im Nebel verschwinden."[2])

Es erscheint erforderlich, auf diese Erscheinung kurz einzugehen. Pesch sagt: „Heute umfaßt der „Mittelstand" im eigentlichen Sinne die produktive Mittelklasse selbständiger Vertreter der mittel- und kleinbetrieblichen Wirtschaftsstruktur, unsere Bauern, Handwerker, Detaillisten. Das Eigentum an den Produktionsmitteln vereinigt sich dabei noch mit der leitenden und zugleich ausführenden Arbeit des Betriebsinhabers."[3]) Damit unterscheidet Pesch zwischen dem eigentlichen Mittelstand und einem sozusagen „uneigentlichen", den er zwar nicht näher bezeichnet, der aber nach seinen sonstigen Ausführungen und auch nach anderen Autoren Beamte, Angestellte und freiberuflich Tätige in entsprechenden Einkommens- und Vermögensverhältnissen umfaßt (neuer Mittelstand).

Der eigentliche oder „alte" Mittelstand setzt sich aus den selbständigen Inhabern mittlerer und kleiner Wirtschaftsbetriebe zusammen. Bei einer Abgrenzung nach oben ergeben sich Schwierigkeiten, da die hierfür entscheidenden Differenzierungsmerkmale[4]), Besitz und Einkommen, in ihrer quantitativen Bestimmung nicht festliegen, und selbst unter dieser Voraussetzung die Zugehörigkeit des einzelnen zweifelhaft sein kann. Pesch mag aus diesem Grunde eine genauere Grenze nicht angegeben haben. Er stellt lediglich dem Mittelstand den Großgrundbesitz, die Großindustrie usw. gegenüber. Die Abgrenzung nach unten ergibt sich nach der Definition aus dem Merkmal der Selbständigkeit.

---

[1]) Wernicke, J.: „Mittelstandsbewegung" in HdwStw. 4. Aufl., VI. Band, Jena 1925, S. 594.

[2]) Sombart, W.: Mod. Kap. 3. Aufl., Leipzig 1919, II, S. 1094.

[3]) Pesch, H., „Lehrbuch der Nationalökonomie" II. Band, 4. u. 5. Aufl., Freiburg 1925, S. 324.

[4]) vgl. hierzu auch: Albrecht, G.: „Die sozialen Klassen" (Wissenschaft und Bildung, Band 225), Leipzig 1926, S. 34 ff.; Lechtape, H., „Ueber Merkmale und Entstehung der sozialen Klassen" in „Wirtschaftswissenschaftliche Vierteljahrshefte" 5. Jhg. 1. H., S. 1 ff.

Die Zweige des Mittelstandes, die hier in ihrer Stellung zu den Konsumgenossenschaften betrachtet werden sollen, stellen den gewerblichen Mittelstand dar. Sie umfassen die wirtschaftlichen Berufsstände Handwerk und Handel. — Die Beschränkung auf den gewerblichen Mittelstand findet ihren Grund darin, daß die Berührungspunkte des bäuerlichen Mittelstandes mit den Konsumgenossenschaften bisher zu keinem besonderen wirtschaftlichen oder sozialen Problem geführt haben. —

Nun werden auch nicht alle Zweige des gewerblichen Mittelstandes von den Konsumgenossenschaften berührt. Entsprechend sollen vom Handel nur der Lebensmitteleinzelhandel und vom Handwerk das Bäcker- und Fleischerhandwerk im einzelnen herangezogen werden. Diese weitere Einschränkung schließt aber nicht aus, daß immer weitere Zweige des gewerblichen Mittelstandes in ein Konkurrenzverhältnis zu den Konsumgenossenschaften gezogen werden können, wie es z. B. heute schon beim Einzelhandel zu beobachten ist. Bei der weitgehenden Gleichheit der Wirtschaftsgestaltung in den mittelständischen Gewerben kann die bisherige wirtschaftliche Auswirkung der Existenz der Konsumgenossenschaften auf die genannten Gewerbezweige immerhin symptomatisch für die weitere Entwicklung der Wechselbeziehungen zwischen Mittelstand und Konsumgenossenschaften sein.

Als wesentlichstes Merkmal des gewerblichen Mittelstandes bzw. des Mittelstandes überhaupt stellte Pesch die wirtschaftliche Selbständigkeit hin, deren Bedeutung er mit den folgenden Worten kennzeichnet:

> „In der Selbständigkeit finden sie (die Menschen) die Möglichkeit der vollen Entwicklung, freudigen Betätigung und Entfaltung ihrer Kräfte. Da ermutigt sie die Hoffnung, auf der sozialen Leiter emporzusteigen; und selbst wenn diese Hoffnung gar manche trügen sollte, wenn sie in abhängiger Stellung über reichlichere Mittel verfügen würden als jetzt, sie wollen doch tausendmal lieber ihre eigenen Herren bleiben, als im Lohn und Sold eines Fremden stehen."[5])

Sombart betont: „Diese Selbständigkeit ist es erst, die den Handwerker im eigentlichen Sinne von ebenfalls gewerblichen Arbeitern anderen ökonomischen Charakters unterscheidet."[6]) Aehnliche Ausführungen macht er auch über den Einzelhandel.[7])

Die Selbständigkeit findet ihren Ausdruck in der freien Verfügungsmacht über die Produktionsmittel, der selbstgewollten Gestaltung des Produktionsprozesses, Unabhängigkeit in der Ausführung der selbstbestimmten Arbeiten und in der Leitung des Betriebes.

Die freie Verfügungsmacht über die Produktionsmittel wird durch das Eigentum an ihnen uneingeschränkt gesichert. Zu den Produktionsmitteln gehört neben Werkzeugen und Maschinen die Produktionsstätte. Das Eigentum an der Produktionsstätte ist da besonders wichtig, wo der Betrieb von bestimmten festen Einrichtungen abhängig ist (Bäckerei — Backofen). Man wird sich also zum wenigsten als Idealtyp die mittelständischen Betriebsinhaber als Eigentümer der zugehörigen Produktionsstätte vorzustellen haben. Damit kann der gewerbliche Mittelstand nur ein Verfechter des Privateigentums sein.

Aus dieser Stellung heraus resultiert eine besondere Einstellung zur Wirtschaftsverfassung: es wird zwar eine „freie" Wirtschaft gefordert, aber nur soweit, als diese „freie" Wirtschaft die Selbständigkeit nicht gefährdet. So schreibt der Generalsekretär des Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages, Meusch:

> „Nur in der freien Wirtschaft sollte sich die Tatkraft und Verantwortung des einzelnen wirtschaftenden Menschen voll entfalten . . . . . Das Handwerk will den Grundsatz der freien Wirtschaft nicht nur dem Staate gegenüber angewendet wissen, sondern auch im Verhältnis der wirtschaftlichen Erwerbsstände untereinander. Das Handwerk fühlt sich in seiner Wirtschaft durch das Uebergewicht der kartellierten und konzernierten Gütererzeugung und des Güterabsatzes in Industrie und Handel tatsächlich unfrei."[8])

---

[5]) Pesch, H., a.a.O., S. 325.
[6]) Sombart, W., Mod. Kap., I. Band, Leipzig 1902, S. 87.
[7]) Sombart, W., Mod. Kap., 3. Aufl., I. Band, Leipzig 1919, S. 291 f.
[8]) Nordwestdeutsche Handwerkszeitung vom 29. 6. 1928, S. 197.

Gleichzeitig wird der Regierung häufig vorgeworfen, daß niemals „eine bewußte auf die Erhaltung und Förderung des selbständigen Mittelstandes gerichtete Staats- und Wirtschaftspolitik gemacht worden wäre."[9])

Endlich hat es in der Praxis von Seiten des gewerblichen Mittelstandes nicht an Versuchen gefehlt, Preiskartellen ähnliche Gebilde zu schaffen, um so die freie Wirtschaft zu durchbrechen. — Auf Grund der gesetzlichen Bestimmungen konnten aber nur Richtpreise, wie sie z. B. in Friseur-, Schuhmacher-, Bäcker- und anderen Gewerben durch die Innungen festgelegt worden sind, aufgestellt werden, die sich dafür aber fast der gleichen Wirkung wie Kartellpreise erfreuten.[10])

Eng verbunden mit dem Selbständigkeitsbetrieb ist der alte „Nahrungsgedanke". Der Beruf soll dem einzelnen ein standesgemäßes Auskommen sichern. Es läßt sich keineswegs bestreiten, daß dieser Gedanke im gewerblichen Mittelstand weit verbreitet ist, und es wird sich bei der Darstellung der wirtschaftlichen Lage noch zeigen, daß gerade durch den Druck der wirtschaftlichen Verhältnisse das weitere Festhalten an dem Grundgedanken eines längst überholten Wirtschaftssystems bedingt ist.

Immerhin ist in gewissen Kreisen dieser traditionalistische, wie Resignation anmutende Gedanke über Bord geworfen worden. In ihnen hat ein starker Zug zur Neugestaltung und zum Aufbau eingesetzt, der durch den Staat und die Selbstverwaltungsorganisationen angeregt und gefördert worden ist.[11]) Dabei greifen im Handwerk nicht so sehr die Entwicklungsformen des Handels und der Industrie Platz, die zum großen Teil spekulative Expansionstendenzen in sich tragen, sondern man strebt in ruhigem Aufbau, angespornt durch den vorausgegangenen Erfolg, zu „einem größeren Morgen".

Bisher war eine einheitliche Darstellung des gewerblichen Mittelstandes möglich. Daneben haben aber Handwerk und Einzelhandel ihr besonderes Gepräge.

Dethloff stellt folgende Merkmale des Handwerks als Berufsstand heraus:

1. „die soziale Gliederung in Meister, Gesellen und Lehrlinge und die allseitige Beherrschung des Arbeitsgebietes durch diese Personen;
2. der durch letztere Tatsache bedingte qualifizierte Ausbildungsprozeß;
3. die wichtige Tatsache, daß die Produktion von Waren und wirtschaftlichen Leistungen nicht einen maschinenmäßigen mechanisierten Arbeitsprozeß zur Voraussetzung hat, in dem die technischen, qualitativen und quantitativen Hauptfunktionen wie in der Fabrik der Maschine zugewiesen sind;
4. die besonderen Kapital- und Kreditverhältnisse."[12])

Im selbständigen Handwerk treffen die im Eigentum befindlichen Produktionsmittel mit der qualifizierten Arbeitsleistung zusammen. Dabei ist aber der Charakter der Produktionsmittel derart, daß sie nur Hilfsmittel für die schaffende Kraft des kundigen Handwerkers darstellen.

> „Trotz der Verwendung von Maschinen und anderer moderner technischer Einrichtungen bleiben aber die Handfertigkeiten und die damit zusammenhängenden Fachkenntnisse auch in der heutigen Zeit charakteristisch für die Ausübung des Handwerksberufes und maßgebend für den Stand der technischen Verfassung des Handwerks."[13])

Die Qualität der handwerklichen Fertigkeiten beeinflußt immer noch maßgeblich den Erfolg. Besonders ist das z. B. beim Bäckerhandwerk der Fall. Im Fleischerhandwerk ist zwar die handwerkliche Fertigkeit nicht von geringer Bedeutung, sie tritt aber vielfach gegenüber den Erfolgsmöglichkeiten durch händlerische Be-

---

[9]) ebenda.

[10]) vgl. S. 50 f. dieser Arbeit.

[11]) vgl. Peters, W.: „Gewerbeförderung in Preußen", Jena 1916; Spitz, H.: „Das Organisationswesen im Handwerk" in „Strukturwandlungen der Deutschen Volkswirtschaft", II. Band, Berlin 1928, S. 42 ff.; Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft", Berlin 1930, S. 13.

[12]) Dethloff: „Das Handwerk in der kapitalistischen Wirtschaft" in „Strukturwandlungen . . ." II. Bd., S. 5.

[13]) EA Handwerk I, S. 203.

tätigung im Einkauf wie im Verkauf zurück. Daher ist hier der Händlertyp keine Seltenheit.[14])

Die qualifizierte Arbeitsleistung macht Lehre und Gesellenzeit zu notwendigen Bestandteilen der Handwerkswirtschaft. Die soziale Gliederung Lehrling — Geselle — Meister erhält so ihre besondere wirtschaftliche Bedeutung. Damit ist allerdings nicht der Entwicklungsgang jedes einzelnen gekennzeichnet. Der Geselle oder Titularmeister als Facharbeiter in der Fabrik usw. zeigt, daß auf der einen Seite für viele die Entwicklung mit der zweiten Stufe beendet ist, während auf der anderen Seite der Handwerksbetrieb „Berufsschule" für unselbständige Qualitätsarbeiter ist.

Der Einzelhandel kennt den für das Handwerk typischen Entwicklungsgang Lehrling — Geselle — Meister nicht. Allerdings ist auch hier ein Ausbildungsgang vorhanden, diesem fehlt aber die Zwangsläufigkeit. Es schalten sich sogar immer wieder Personen in den Verteilungsprozeß ein, die über keine Fachkenntnisse verfügen oder diese nur mangelhaft außerhalb eines festen Ausbildungsganges erworben haben. „Proletarier und Proletarierfrauen ohne Vorbildung vermittelten je länger je mehr die Versorgung der Städter mit täglichen Bedarfsartikeln."[15])

Es sind also im Einzelhandel wohl zu unterscheiden solche Betriebsinhaber, die im Beruf aufgewachsen und darum eng mit ihm verbunden sind, und solche, die ohne Tradition und innere Verbundenheit mehr des Verdienstes, der einfacheren Tätigkeit und der unabhängigen Stellung wegen den Beruf ergriffen haben.

In besonderem Maße ist das beim Einzelhandel mit Lebensmitteln der Fall. Hier finden sich, gefördert durch das Streben der Nachfrage, den Bedarf in der Nähe des Konsumortes zu decken, und die nicht allzu schwierige Technik, eine große Anzahl von Betrieben, die durch Personen der eben gekennzeichneten Art versorgt werden.

Eine dritte große Gruppe von Einzelhändlern entstammt dem Handwerk. Sie „glitt fast unvermerkt aus dem Handwerk in den Handel hinein. Dabei behält der Handwerker zuerst seine Arbeit bei, nimmt aber einen Laden dazu und bezieht dann mehr und mehr fertige Waren aus den Fabriken, bis ihm dann schließlich nur die Ausbesserung bleibt und er zum reinen Händler geworden ist."[16])

Entsprechend der verschiedenen Herkunft der Einzelhändler ist auch die Betriebsführung sehr verschieden. Im allgemeinen ist der gelernte Einzelhändler schon auf Grund seines qualifizierten Ausbildungsganges zu rationellerem Schaffen befähigt. Hier findet sich am ehesten ein moderner fortschrittlicher Wirtschaftsgeist. Das gilt vor allem für die Zweige, die durch die Verkehrsorientierung ihrer Betriebe in erhöhtem Maße in den Konkurrenzkampf verwickelt sind. Hier ist zuerst der Einfluß ständig neuer Betriebsformen maßgebend gewesen.

Buchführung und Kalkulation sind als unentbehrliche Grundlage rationeller Betriebsführung erkannt worden. Das Marktgesetz hat als Richtpunkt der Preis- und Betriebspolitik Geltung erhalten. — Die häufige Ueberspitzung der Konkurrenzverhältnisse, wie sie in billigen Ausverkäufen, Sonderangeboten, Konkurrenzartikeln usw. ihren Ausdruck findet, ist als ungesunder Auswuchs ein Zeichen der weitreichenden Anwendung dieses Gesetzes. — Das Warten auf den Kunden ist durch ein aktiveres Verhalten abgelöst worden. Die intensive Anwendung von Reklame und jeder anderen Art von Kundenwerbung ist hierfür gleichfalls ein sprechender Beweis.

Im ungelernten Einzelhandel, der im übrigen zum Teil nur im Nebenberuf ausgeübt wird, findet man vielfach überhaupt nichts von einer planmäßigen, rationellen Betriebstechnik. Dies kommt besonders in den Preisbestimmungsgrundsätzen zum Ausdruck, die den Ausfluß der wirtschaftlichen Zielsetzung dieses Teiles des Einzelhandels darstellen.

Ganz allgemein kann aber für den Einzelhandel nicht geleugnet werden, daß vielfach der Betrieb noch nach althergebrachten Grundsätzen geführt wird. Hirsch sagt dazu:

---

[14]) vgl. Seite 51, 58 dieser Arbeit.
[15]) Hirsch, J.: „Mod. Handel", S. 224.
[16]) Hirsch, J.: „Mod. Handel", S. 225.

„Bis heute ist in weiten Kreisen des Kleinhandels, gerade auch soweit er dem Handwerk entstammt, der „Nahrungsgedanke" tief eingewurzeltes Wirtschaftsbekenntnis."[17])

Aehnlich die folgende Angabe:

„Der deutsche Handel ist in manchen Teilen noch vielmehr, als es nach außen hin erscheint, von Zunft und zunftmäßigen Vorstellungen durchsetzt, und die Kriegswirtschaft mit ihrem „angemessenen Preis" hat diese ihm innewohnende Tendenz noch verstärkt."[18])

§ 2.

Entwicklung, gegenwärtige Lage und Bedeutung des Handwerks.

Wenn nun zuerst die Entwicklung des Handwerks besprochen werden soll, so kann es nicht Aufgabe dieses einleitenden Abschnittes sein, die Jahrhunderte dauernde Geschichte auch nur in den Grundzügen darzustellen.

Ein Handwerk in irgend einer Form hat es immer gegeben. Das Aufkommen des freien Handwerkers in Deutschland läßt sich nicht wissenschaftlich exakt verfolgen, beginnt jedenfalls schon vor den Städtegründungen.[19])

Die Städte bzw. die Konzentration des Konsums bildeten dann den Nährboden für eine schnelle Ausweitung handwerklichen Lebens und Wirkens.

„Die Organisationsform der gewerblichen Arbeit während des Mittelalters war . . . . . die des Handwerks. Das Handwerk verlieh der Gesamtstruktur des gewerblichen Lebens ihr eigentümliches Gepräge. Das Handwerk war nicht nur die vorherrschende, sondern die fast ausschließlich herrschende Wirtschaftsform."[20])

Und ebenso sagt Sombart für die folgende Zeit des Frühkapitalismus, daß das Handwerk, der handwerkliche Einzelbetrieb seine „große Bedeutung bewahrt hat."[21]) Der im allgemeinen einzige wichtige Gegenpol war die „hausgewerbliche Eigenproduktion", die „Eigenwirtschaft", deren Umfang und Bedeutung aber nicht zahlenmäßig faßbar ist.[22])

Der erste Angriff gegen die Herrschaft des Handwerks kam nicht von außen, sondern vom Handwerk selbst, durch das Eindringen „von neuen, einem anderen Wirtschaftssysteme angehörigen Zügen, vor allem fremdartigen (kapitalistischen) Wirtschaftsprinzipien."[23])

Mit eine Folge dieser inneren Umwandlung war die Entstehung des ersten „Gegners" von außen: des Verlagssystems, das im übrigen aber, wenigstens in Deutschland, in der Hauptsache nicht aus dem Handwerk, sondern neben ihm entstand.[24]) Ebensowenig ist der zweite „Gegner" des Handwerks, von diesem wie das Verlagssystem von Anfang an bekämpft, die Fabrik, aus dem Handwerk entstanden. „Die massenhaften Eingriffe von seiten der Fabrik in die Sphäre des Handwerks gehören eigentlich erst dem 19. Jahrhundert an . . . ."[25])

Die Stellungnahme des Handwerks zu den Genossenschaften ist nicht einheitlich. Als aktives Glied der beginnenden Genossenschaftsbewegung hat das Handwerk in

---

[17]) Hirsch, J.: „Mod. Handel", S. 230.

[18]) „Zunft und Konkurrenz im Einzelhandel" in „Magazin der Wirtschaft" 5. 7. 1928, S. 1044.

[19]) Sombart: „Mod. Kap." III. Aufl., 1. Band, S. 121 ff., eine gute Uebersicht über die einschlägige Literatur gibt das Verzeichnis des Archivs des Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages vom August 1926.

[20]) ebenda S. 262.

[21]) ebenda 2. Band, S. 70.

[22]) vgl. Sombart: „Mod. Kap." 1. Aufl., I. Bd., S. 445 ff.; „Hochkap.", S. 957.

[23]) vgl. Sombart: „Mod. Kap." 3. Aufl., II. Bd., S. 690 ff.

[24]) Wirtschaftsgeschichte v. Max Weber, 2. Aufl., S. 145.

[25]) ebenda S. 158.

Deutschland vielfach an den etwas später erfolgenden Gründungen der Konsumgenossenschaften regen Anteil genommen. Erst mit der Entwicklung der Konsumgenossenschaften, vor allem dem Ausbau der Eigenproduktion, haben große Teile des Handwerks einen Frontwechsel vorgenommen.

Der bisherige Kampf des Handwerks bzw. die bisherige Entwicklung der Gegner hat sehr unterschiedliche Folgen gezeitigt: hier Absinken ganzer Handwerkszweige, dort Umwandlung vieler anderer; dort wieder Auftreten ganz neuer Handwerkszweige[26]) — eine Entwicklung, deren Ende heute noch nicht abzusehen ist.

Um die Jahrhundertwende wurde vielfach die Ansicht vertreten, daß das Handwerk langsam erliegen würde. So spricht Sombart noch 1902 von der Annahme, „daß außerordentliche Hilfsquellen und Nebenerwerb die große Masse der Handwerker vor einer mehr oder weniger rasch sich vollziehenden Verarmung nicht zu bewahren vermögen."[27]) Demgegenüber die Ansicht Sombarts 1927: „So ist denn damit zu rechnen, daß in absehbarer Zukunft das gewerbliche Handwerk in seinem heutigen Bestande, der, wie wir gesehen haben, noch recht beträchtlich ist, erhalten bleibt."[28])

Nun steht an sich die 1902 vorausgesagte Verarmung nicht in Widerspruch zu der später von Sombart angekündigten Erhaltung des Handwerks.

Eine einheitliche Stellungnahme zu dieser Frage ist wegen der bereits erwähnten uneinheitlichen Entwicklung der einzelnen Handwerkszweige nicht möglich. Eine Reihe von Handwerkern ist vollkommen verschwunden ,z. B. der Nagelschmied,[29]) wobei natürlich nicht unbeachtet bleiben darf, daß ein Versinken von Handwerkszweigen auch in vorkapitalistischer Zeit möglich war.

Andere Zweige sind vollkommen umgestaltet. Als Beispiel sei der Schuhmacher herausgegriffen, der einst sein Leder sogar zum Teil selbst gerbte. Jedenfalls war er der einzige Hersteller von Lederschuhwerk. „Nach einer Schätzung des Reichsverbandes des Deutschen Schuhmacherhandwerks sollen die Handwerksbetriebe jährlich noch etwa 4 bis 5 Millionen Paar Lederschuhe herstellen."[30]) Und zwar aus einer geschätzten deutschen Gesamtproduktion im Jahre 1927 von 82 Millionen Paar Lederstraßenschuhwerk.[30]) Daß die Zahl des handwerklichen Anteils viel zu hoch gegriffen worden ist, leuchtet sofort ein, selbst wenn man an Spezialschuhwerk denkt.[30]) Jedenfalls ist der „Schuhmacher" im eigentlichen Sinne heute fast verschwunden. Was geblieben ist, ist der reine Reparaturschuster, der vielleicht daneben Fabrikschuhe vertreibt, wenn er nicht bereits ganz oder hauptsächlich zum Kleinhändler geworden ist und als solcher neben den großen Einzelhandelsbetrieben und den Fabrikverkaufsstellen vegetiert. 1926 waren 82,1% aller „Schuhmacher" ohne Gesellen, wobei bei 147.377 Schuhmacherhandwerksbetrieben überhaupt nur 33.688 Lehrlinge[31]) und 4,1% Motorbetriebe[32]) gezählt wurden.

Eine weitergehende Verschiebung vom Handwerk zum Handel zeigt z. B. das Tischler- und Sattlerhandwerk. Während der Sattler eine dem Schuhmacher ähnliche Stellung einnimmt, dabei aber wegen der geringen Zahl erforderlicher Reparaturen mehr auf den Verkauf von Portefeuillewaren und dergleichen angewiesen ist, versucht der Tischler, seinen Beruf durch Spezialisierung zu erhalten. Daß das einigermaßen gelingt, kann die niedrigere Prozentzahl der Allein- und Lehrlingsbetriebe darlegen, die für Tischler 56,3, für Sattler 69,7[33]) beträgt.

Als typisch neues Handwerk sei das des Elektroinstallateurs erwähnt, das mit 45,4% Allein- und Lehrlingsbetrieben angegeben ist.[34])

---

[26]) vgl. „Deutsche Wirtschaftskunde", 2. Aufl., Berlin 1933, S. 177 ff.
[27]) Sombart: „Mod. Kap." 1. Aufl., I. Bd., S. 634.
[28]) Sombart: „Hochkap." S. 1018.
[29]) vgl. „Deutsche Wirtschaftskunde", 2. Aufl., S. 181.
[30]) EA Handwerk 3, S. 260 f.
[31]) EA Handwerk 1, S. 162.
[32]) EA Handwerk 1, S. 190 (gewerbliche Betriebszählung von 1925).
[33]) EA Handwerk 1, S. 127 bezw. 123.
[34]) EA Handwerk 1, S. 89.

Die Lage der beiden hier besonders behandelten Handwerkszweige, Bäckerei und Fleischerei, wird allgemein als verhältnismäßig günstig bezeichnet. Die Wirkung der vorhandenen Konkurrenz durch Großunternehmen (Fabriken, Konsumvereine und Filialunternehmen) wird durch verschiedene Tatsachen abgeschwächt.[35])

Im Bäckerhandwerk zeigen sich zwei Tendenzen: Neben einer gewissen Spezialisierung (Spezialbrotbäckereien) steht eine Ausweitung auf die Erzeugung von Feinbackwaren, allerdings zum Schaden des Konditorengewerbes. Der Absatz erfolgt meist durch das eigene Ladengeschäft, aber auch durch Filialgeschäfte oder Belieferung von Lebensmittelhandlungen. Umgekehrt macht die Spezialisierung den Handel mit sich selbst erzeugten Backwaren notwendig. Dazu tritt häufig noch der Verkauf von Süßwaren, Lebensmitteln und dergleichen.

— Nach einer Statistik des Germania-Bäckerverbandes[36]) betreiben von den 90 324 ordentlichen Mitgliedern:

3 263 Brotbäckerei,
55 831 Brot- und Weißbäckerei,
19 311 Feinbäckerei,
11 885 Bäckerei und Konditorei.

Als Nebengewerbe haben:

4 527 Café,
4 201 Schankwirtschaft,
17 Bierbrauerei,
12 385 Kolonialwarenhandel,
15 689 Mehlhandel,
619 Müllerei,
11 142 Ackerbau,
967 Weinbau,
384 sonstiges Nebengewerbe. —

Das Fleischerhandwerk beschränkt sich im wesentlichen auf den Verkauf der eigenen Erzeugnisse, wenn auch vielleicht ein gewisser Ausgleich der erforderlichen Qualitäten im Zwischenhandel erfolgt. Eine Spezialisierung scheint sich dahingehend durchzusetzen, daß der eine nur schlachtet (der Großschlächter), während der andere verarbeitet und verkauft (der Ladenfleischer).[37])

In beiden Handwerkszweigen, der Bäckerei wie der Fleischerei, ist die Zahl der Allein- und Lehrlingsbetriebe verhältnismäßig gering: 47,3% bei der Bäckerei und 58,8% bei der Fleischerei.[38]) Bei beiden Handwerkszweigen ist aber noch zu beachten, daß die Arbeit des Meisters sehr häufig durch die Mitarbeit von Familienangehörigen ergänzt wird.[39])

Insgesamt zählt das Bäckergewerbe 97.397 Betriebe mit 243.013 Berufstätigen (ohne mithelfende Familienangehörige) und das Fleischergewerbe 84.392 Betriebe mit 189.264 Berufstätigen (ohne mithelfende Familienangehörige).[40])

Die wirtschaftliche Gesamtlage des Handwerks ist sehr schwer richtig zu erkennen. Erst die neueste Auswertung der Reichssteuerstatistik[41]) hat die falschen Auffassungen bezüglich der Einkommens- und Vermögensverhältnisse, wie sie bisher bestanden und wie sie auch noch durch Einzelangaben des EA bestärkt wurden[42]), richtig zu stellen vermocht.

---

[35]) EA Handwerk 1, S. 148 ff.
[36]) Statistik 1929 des deutschen Bäckerhandwerks, Berlin o. J., S. 6.
[37]) EA Handwerk 3, S. 142.
[38]) EA Handwerk 1, S. 148 bezw. S. 151.
[39]) vgl. S. 37 f. dieser Arbeit.
[40]) EA Handwerk 1, S. 148 bezw. 150; wegen der auch in dieser Arbeit auftretenden unterschiedlichen Angaben bezüglich der Zahl der Betriebe usw. vgl. EA Handwerk 1, S. 1 ff., ebenso Reiner, H.: „Das deutsche Handwerk in der Reichssteuerstatistik (Umsatz, Einkünfte und Betriebsvermögen im Handwerk)", Hannover 1932, S. 5 ff.
[41]) Reiner, H., a.a.O.
[42]) EA Handwerk 1, S. 350 ff.

Mit Rücksicht darauf, „daß die Handwerksbetriebe im allgemeinen mehr arbeits- und umsatzintensiv, dagegen weniger kapitalintensiv sind“,[43]) ist in erster Linie die arbeitswirtschaftliche Struktur der Betriebe zu beachten. „In den 1.307.867 Handwerksbetrieben waren am 1. Oktober 1926 tätig:

	Selbständige	1.320.515	33,8 %
Gesellen	1.517.046		
Lehrlinge	766.666		
Angestellte	109.325		
	Unselbständige	2.393.037	61,1 %
		3.713.552	
hierzu:			
mithelfende Familienangehörige		201.650	5,1 %
		3.915.202	100.0 %[44])

Die Gruppierung der Betriebe nach der Zahl der beschäftigten Gesellen zeigt folgende Uebersicht:[45])

0	Gesellen	821.393	Betriebe	—	62,8 %	} 94,0 %
1	„	284.903	„	—	21,8 %	
2 — 3	„	122.997	„	—	9,4 %	
4 — 5	„	33.751	„	—	2,6 %	} 5,9 %
6 — 10	„	25.313	„	—	1,9 %	
11 — 20	„	11.700	„	—	0,9 %	
21 — 30	„	3.701	„	—	0,3 %	
31 — 40	„	1.576	„	—	0,1 %	
41 — 50	„	963	„	—	0,1 %	
über 50	„	1.570	„	—	0,1 %	} 0,1 %
insgesamt		1.307.867	Betriebe	—	100,0 %	

Allerdings hat die neuere Entwicklung auch zu stärkerer Anwendung technischer Mittel geführt, die in der Höhe des Betriebsvermögens[46]) mit zum Ausdruck kommt. Trotzdem erreichen fast $^2/_3$ aller handwerklichen Betriebe nur ein Betriebsvermögen[46]) bis zu RM. 5.000.—. Im einzelnen zeigt die nachfolgende Gesamtstatistik die Höhe des Betriebsvermögens[46]) in den einzelnen Gewerbegruppen (Seite 9).

Die besonders günstige Lage im Nahrungsmittelgewerbe, d. h. wesentlich Bäcker- und Fleischergewerbe, zeigt vor allem die hohe Zahl der mit ihrem Betriebsvermögen veranlagten Betriebe im Verhältnis zu den durch die Reichssteuerstatistik überhaupt erfaßten Betrieben. Nach den weiteren Feststellungen belief sich 1928 das Rohvermögen der Bäcker auf rund 1,2 Mlld. RM. bei 92.451 Betrieben = 12.645.— RM. je Betrieb. Von diesen arbeiteten 51.820 Betriebe mit fremden Mitteln in Höhe von 363 Mill. RM. oder 7,004.— RM. je Betrieb. Das Reinvermögen pro Betrieb betrug RM. 8720.—. 2.064 Bäckereibetriebe waren überschuldet mit RM. 5.100.— je Betrieb.

Waren beim Bäckerhandwerk fast sämtliche Betriebe veranlagt, so kamen vom Fleischerhandwerk von rund 73.000 nur 64.912 Betriebe in Frage. Diese hatten 1928 ein Rohvermögen von RM. 857 Millionen = RM. 13.201.— je Betrieb. Mit fremden Mitteln arbeiteten 32.651 Betriebe, auf die je RM. 7.348.— Schulden entfielen. Als Reinvermögen pro Betrieb ergeben sich RM. 9.505.—.[47])

Einen wesentlichen Teil der Vermögenswerte stellt der Grundbesitz des Handwerks dar. So schreibt der EA: „Etwa die Hälfte der selbständigen Handwerker, in den Nahrungsmittelgewerben bis zu drei Vierteln, wird Grundeigentum besitzen.“[48 55]).

---

[43]) Reiner, H., a.a.O., S. 14.

[44]) EA Handwerk 1, S. 9 bezw. 37. Für die besonderen Verhältnisse im Fleischer- und Bäckerhandwerk vgl. Seite 38 dieser Arbeit.

[45]) EA Handwerk 1, S. 44.

[46]) vgl. Seite 9 dieser Arbeit, Anm. 47.

[47]) Reiner, H., a.a.O., S. 53 ff.

[48]) EA Handwerk 1, S. 328; als Beispiel wird dort angeführt: „die Germania-Statistik 1926 weist 63.709 Hauseigentümer von 86.777 Mitgliedern nach, während

Fachgruppe	Umsatz 1927 (Steuerfreigrenze bei (rund RM. 700 Umsatz)			Betriebsvermögen 1928[49] (Steuerfreigrenze bei RM. 5 000)			Einkommen 1928 (Steuerfreigenze bei RM. 1 300 für ledige, RM. 1 400 für verheiratete Personen und höher je nach Kinderzahl)		
	Zahl der veranlagten Betriebe[50]	Ingesamt in RM. 1 000 [51]	je Betrieb in RM.[52]	Zahl der veranlagten Betriebe[50]	Insges. in RM. 1 000 [53]	je Betrieb in RM.[53]	Zahl der veranlagten Betriebe[50]	Insges. in RM. 1 000 [54]	je Betrieb in RM.[54]
Bekleidungs- u. Reinigungsgewerbe einschl. Friseure	410 773	2 641 076	6 430	47 290	521 359	11 025	315 730	711 118	2 252
Nahrungsmittelherstellung	216 123	7 825 065	36 206	150 401	1 998 245	13 286	222 904	975 442	4 376
Baugewerbe	201 591	3 830 355	19 001	55 145	583 182	10 575	202 532	688 720	3 401
Holz- u. Schnitzstoffgewerbe einschl. Herstellung v. Musikinstrumenten u. Spielwaren	167 714	2 068 097	12 331	63 170	706 396	11 182	154 747	382 446	2 471
Metallgewerbe	159 625	2 464 508	15 439	67 114	771 289	11 492	174 451	568 352	3 258
Lederherstellung- und -verarbeitung	28 102	427 467	15 211	10 136	141 861	13 996	26 610	69 202	2 601
Papier- und Vervielfältigungsgewerbe	25 212	861 055	34 153	11 066	316 662	28 616	29 047	171 922	5 919
Textilgewerbe	23 793	1 528 880	64 258	10 363	471 760	45 524	26 800	233 626	8 717
Steine und Erden	19 562	640 239	32 729	11 252	301 628	26 807	26 374	107 339	4 070
zusammen:	1 252 495	22 286 742	17 794	425 937	5 812 382	13 646	1 179 195	3 908 167	3 314

[49]) Betriebsvermögen im Sinne der Steuerstatistik ist das dem Betrieb eines Gewerbes dienende Reinvermögen, welches sich nach Abzug aller mit dem gewerblichen Betrieb in wirtschaftlichem Zusammenhang stehenden Schulden ergibt (Reiner, H., a.a.O., S. 14).

[50]) Reiner, H., a.a.O., S. 3.

[51]) ebenda, S. 31.

[52]) ebenda, S. 34.

[53]) ebenda, S. 15.

[54]) ebenda, S. 23.

Die Einheitswertstatistik von 1928 hat für das Bäckerhandwerk einen noch höheren Prozentsatz, 78%, von Betrieben mit eigenen Grundstücken ergeben. Der Durchschnittswert je Bäckerbetrieb betrug RM. 8.491.—. Bei den Fleischern waren 68,5% der veranlagten Betriebe solche mit eigenen Grundstücken. Der Durchschnittswert lag bei RM. 8.944.— je Betrieb.[56])

Das Einkommen des Handwerks zeigt im Gesamtdurchschnitt eine Höhe, die wohl als zur Sicherung der Nahrung ausreichend bezeichnet werden kann. Allerdings ergeben sich bei einzelnen Gewerbezweigen Durchschnittswerte, die darauf hinweisen, daß der größte Teil der Betriebe wenig mehr als das Existenzminimum abwirft. Dies trifft besonders für die große Zahl der Betriebe im Bekleidungs- und Reinigungsgewerbe einschließlich der Friseure zu. Dabei ist ca. $^1/_4$ dieser Betriebe nicht einmal zur Einkommensteuer veranlagt, erreicht also die steuerfreie Einkommensgrenze nicht.[57])

Für die Nahrungsmittelhandwerke liegen die Einkommensverhältnisse mit am günstigsten. Eine der wichtigsten Ursachen wird die intensive Mitarbeit von Familienangehörigen sein.[58])

Die Gesamtleistung des Handwerks spiegelt die Umsatzsteuerstatistik wider. (Tabelle S. 9 dieser Arbeit). Danach beziffert sich der Umsatz auf über 22 Mlld. RM. Bei einem Gesamtumsatz der deutschen Wirtschaft von 134 Mlld. RM. im Jahre 1928 beträgt also der Anteil des Handwerks fast $^1/_6$.[59])

Die Leistung des einzelnen Betriebes ist dabei nur gering. Im Durchschnitt erreicht sie RM. 17.794.—. Sehr weit unter dem Durchschnitt liegt wiederum das Bekleidungs- und Reinigungsgewerbe mit RM. 6.430.—. Bei einem Betriebsdurchschnitt von RM. 27.532.— für die Bäcker und RM. 59.737.— für die Fleischer verteilte sich im Jahre 1929 der gesamte Umsatz: Siehe Tabelle S. 11.

Der Anteil der einzelnen Handwerkszweige an der zur Bedarfsdeckung notwendigen Produktion hat sich aus den bereits angeführten Gründen sehr verschiedenartig entwickelt. Das Schuhmacherhandwerk wurde bereits erwähnt. Nach Dethloff stellt, um ein weiteres Beispiel zu geben, das Schneiderhandwerk heute noch 50% des Gesamtbedarfs in Oberkleidung her, die Damenschneiderei sogar nur 25—30%.[60]) Den größten Prozentsatz des Gesamtbedarfs decken die Nahrungsmittelhandwerke, Bäckerei und Fleischerei:

> „Das Bäckerhandwerk befriedigt den Brotkonsum zu 80—95%, in den Gegenden allerdings, wo Konsumvereine und Werkbäckereien von großem Einfluß sind, sinkt der Anteil auf 75%. In Weißgebäck ist die Konkurrenz geringer, sodaß hier das Minimum 80 bis 95% ist, während teilweise sogar eine 100 prozentige Bedarfsdeckung durch das Handwerk eintritt.
>
> Ebenso groß ist der Anteil des Fleischerhandwerks am Gesamtfleischumsatz. Im Reichsdurchschnitt betrug der Anteil für das Handwerk i. J. 1907 von einem Umsatzwert von 3,6 Mlld. M. etwa 98%, i. J. 1925 von 4,42 Milld. M. etwa 96%. Oertlich treten allerdings hier auch Ver-

---

1928 von 91.489 Mitgliedern 66.835 Hauseigentümer waren, also rund 73%." — Den Anteil des Handwerks am Gesamtgrundbesitz zeigt folgendes Beispiel: In Köln sind von 44.672 bebauten Grundstücken 1.751 Eigentum von Bäckern und Metzgern, 2.292 gehören sonstigen Handwerkern (vgl. Hünecke, W.: Struktur und Lage des städtischen Althausbesitzes. In: Schriften des Vereins für Sozialpolitik 1930, Bd. 177, S. 209.) Blümer (Das Tischlerhandwerk in der Stadt Münster, Diss. Münster 1928, S. 91) ermittelte für Münster i. W. den Prozentsatz der Hauseigentümer im Tischlerhandwerk mit 61.

[55]) Interessant sind dazu die Ausführungen Sombarts in der ersten Auflage des Modernen Kapitalismus (Band 1, S. 624 f.).

[56]) Reiner, H., a.a.O., S. 55 bezw. 60 f.

[57]) vgl. Reiner, H., a.a.O., S. 3.

[58]) vgl. dazu S. 38 dieser Arbeit.

[59]) vgl. auch EA Handwerk 1, S. 306 f.

[60]) Dethloff, a.a.O., S. 25.

Gesamtumsätze im Bäcker- und Fleischerhandwerk (in RM. 1 000,—)[61])

Handwerkszweige	Insgesamt		davon mit einem Umsatz von RM: 5 000 bis unter 20 000		20 000 bis unter 50 000		50 000 bis unter 100 000		100 000 und mehr	
	Veranlagte	Gesamtumsatz	Veranlagte	Gesamtumsatz	Veranlagte	Gesamtumsatz	Veranlagte	Gesamtumsatz	Veranlagte	Gesamtumsatz
Bäckerei und Backwarenindustrie	94095	2819040	45411	569606	38517	1166815	8044	530530	2123	552089
			48%	20%	41%	41%	9%	19%	2%	20%
darunter Handwerk	93916	2585695								
	99,81%	91,72%								
Fleischerei	73946	5564744	16866	210846	26060	867640	18713	1311593	12307	3174665
			23%	4%	35%	16%	25%	23%	17%	57%
darunter Handwerk	73079	4365514								
	98,83%	78,45%								

[61]) Reiner, H., a.a.O., S. 76 f.

schiebungen ein, je nachdem Schlächtereien von Konsumvereinen und Werkschlächtereien einen Einfluß ausüben."[62])

Für das Bäckergewerbe bringt Neumann noch einen Vergleich der Produktionskapazität von mittelständischen und Großbetrieben. Er zählt:

„etwa 300 Brotfabriken und Großbäckereien, von denen freilich nur etwa 100 Betriebe wirklichen fabrikmäßigen Umfang und Zuschnitt zeigen, die aber dann auch etwa 10.000 mittleren Bäckereien an Produktion gleichkommen. Schätzt man auch für die 200 kleineren sogenannten Fabrikbetriebe eine Kapazität von 7.500—10.000 mittleren Bäckereien, so ergäbe sich schätzungsweise eine Verteilung der Produktion, nach der 18—23 Prozent des Gesamtbedarfes an Backware von dem Großbetrieb . . . . . gedeckt wird."[63])

Die Gesamtbedeutung des deutschen Handwerks sollen folgende Daten darlegen:

Von den 1.852.737 Betrieben in der Gewerbe-Abteilung B der Reichsstatistik von 1925 umfaßt das Handwerk 1.307.867 gleich 70.5% und stellt damit noch 37.5% aller gewerblichen Niederlassungen überhaupt.[64])

Die Verhältniszahl der beschäftigten Personen ist im Handwerk naturgemäß geringer: von 12.704.135 in der Gewerbe-Abteilung B beschäftigten Personen sind 3.713.552 gleich 29,2% im „selbständigen Handwerk tätig, das sind 19,8% der in gewerblichen Niederlassungen und 11,60% der überhaupt hauptberuflich Tätigen."[65])

Aus der Berücksichtigung der Berufszugehörigen ergibt sich, daß „nahezu 8 Millionen Menschen von der Handwerkswirtschaft" leben, „genau 12,60% der Gesamtbevölkerung."[66])

Die besondere soziale Bedeutung des Handwerks zeigt sich daraus, daß „nicht weniger als rund neun Zehntel der selbständigen Gewerbetreibenden im engeren Sinne, also ohne Handel und Verkehr, dem Handwerk angehören" (1.320.515 von 1.517.001).[67])

§ 3.

Entwicklung, gegenwärtige Lage und Bedeutung des Einzelhandels.

Die erste berufsmäßige Erscheinungsform eines Handels in Deutschland ist der Hausierhandel gewesen. Dieser bestand auch noch neben dem seit dem 8. und 9. Jahrhundert mehr hervortretenden Markt- und Meßhandel weiter. Der seßhafte Handel tritt erst mit der Entwicklung der Städte in die Erscheinung.[68])

Was sich so in vorkapitalistischer Zeit als seßhafter berufsmäßiger Handel herausbildete, waren

„nichts anderes als handwerksmäßige Existenzen. Ihr ganzes Denken und Fühlen, ihre soziale Stellung, die Art ihrer Tätigkeit, alles läßt sie den kleinen und mittleren Gewerbetreibenden ihrer Zeit verwandt erscheinen."[69])

Eine Unterscheidung von Groß- und Einzelhandel ist für die damalige Zeit nicht möglich.

---

[62]) Dethloff, a.a.O., S. 25; vgl. Handwerk (EA) 3, S. 15, 164, vgl. dagegen Tabelle Seite 11 dieser Arbeit.

[63]) Neumann, M. P.: „Die deutsche Bäckerei", in Wirtschaftshefte der Frankfurter Zeitung, Nr. 5, S. 7.

[64]) EA Handwerk 1, S. 10.

[65]) EA Handwerk 1, S. 12; vgl. Deutsche Wirtschaftskunde, Berlin 1930, S. 174.

[66]) EA Handwerk 1, S. 40.

[67]) EA Handwerk 1, S. 13.

[68]) vgl. Sombart, „Mod. Kap." 3. Aufl., I. Bd., S. 115 ff.

[69]) Sombart, „Mod. Kap." 3. Aufl., I. Bd., S. 291; vgl. Wernicke, J.: „Kapitalismus und Mittelstandspolitik", Jena 1907, S. 57.

Der ursprüngliche Typ des Einzelhandelsgeschäftes ist „ein noch undifferenziertes Warenlager, ein sogenannter Kram in dem ungeschieden noch alles zum Verkauf stand, was überhaupt von einem besonderen Detaillistenstand vertrieben wurde.“[70]) Diese „Gemischtwarenhandlungen“ sind auch in der ganzen frühkapitalistischen Epoche vorherrschend gewesen.[71]) Der bereits in dieser Zeit einsetzende langsame Differenzierungsprozeß schuf von den größten Städten ausgehend auch in immer kleineren Gemeinwesen erst in ganz grober, dann in immer weiter gehender Aufteilung besondere Branchengeschäfte. Diese Entwicklung hat nach Sombart für die größeren und mittleren Städte bereits mit Beginn des Hochkapitalismus ihre Vollendung erreicht.[72]) Vollständig beendet ist sie bis heute noch nicht. Auf der anderen Seite lebt in dem modernen großstädtischen Warenhaus die ursprüngliche „Gemischtwarenhandlung“ in veränderter Form wieder auf.

In der jahrhunderte-langen Entwicklung blieb die Bedeutung des Einzelhandels absolut und nach seinem Anteil an der Gesamtbedarfsdeckung gering.

> Erst „in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts wuchs die Bevölkerung beispiellos; aber noch weit stärker als diese wuchs der Kaufbedarf, die Anforderung an den Handel. Für alle, die unter städtische Lebensbedingungen gestellt wurden, fiel sehr bald die Herstellung in eigner Wirtschaft ganz weg, die dem Landwirt und Ackerbürger einst alle Lebensmittel und die meisten Gebrauchsgegenstände geliefert hatte. Der neu in riesigen Massen auftretende städtische Arbeiter mußte alles kaufen, was er zum Leben oder Genuß brauchte, noch dazu bei Tage- oder Wochenlöhnen in kleinsten Teilmengen. Ebenso erging es den stets wachsenden Mengen der Angestellten, Beamten, städtischen Handwerker und freien Berufe, auf die Dauer der ganzen städtischen Bevölkerung. Alles mußte durch Kauf erworben werden. Immer mehr konnte aber auch gekauft werden; denn weit stärker noch als die Kaufnotwendigkeit der Bevölkerung stieg bis zum Weltkriege hin ihre Kaufkraft.“[73])

In seiner Entwicklung ist der Einzelhandel ebenso wie das Handwerk nicht ohne Hemmungen geblieben. Zunächst stieß er einmal selbst vielfach in den Wirtschaftsraum anderer Gruppen vor und wurde so gezwungen, sich mit diesen auseinander zu setzen. Hierhin gehören die Streitigkeiten mit dem Handwerk und dem Großhandel.[74])

Aus diesen Streitigkeiten ging durch die zunftmäßige Abgrenzung des Wirtschaftsgebietes, in welchem sich jede Gruppe entfalten konnte, auch der Einzelhandel gewissermaßen konsolidiert hervor und konnte sich Jahrhunderte hindurch mehr oder weniger organisch entwickeln. Erst im Laufe des 19. Jahrhunderts erfolgte durch die Eröffnung von Detailgeschäften durch Manufaktur und Fabrik[75]) ein Einbruch in die Wirtschaftssphäre des Einzelhandels. Zum Teil handelte es sich bei den von diesen Konkurrenten verkauften Artikeln aber um ganz neue Produkte oder um solche, die bisher vom Handwerk verkauft worden waren, so daß nur bedingt von einer die bisherige Lebenssphäre einschränkenden Konkurrenz gesprochen werden kann.

Bedeutungsvoll wurde dieser Einbruch, als gegen Ende des 19. Jahrhunderts in größerer Zahl kapitalistische Großbetriebe auftraten,[76]) „während andererseits der Zudrang zum Kleinhandel . . . . namentlich auch seitens solcher Elemente, die weder durch ihre Vorbildung, noch auch durch den Besitz entsprechender Mittel dazu befähigt waren, anschwoll.“[77]) Die neuen Konkurrenten sind zunächst die Warenhäuser, die in einem Großbetrieb die verschiedenen Warengat-

---

[70]) Sombart: „Mod. Kap.“ 3. Aufl., I. Bd., S. 231 f.
[71]) Sombart: „Mod. Kap.“ 3. Aufl., II. Bd., S. 454.
[72]) vgl. Sombart: „Mod. Kap.“ 3. Aufl., II. Bd., S. 456 ff.; Wernicke: „Kapitalismus . . .“, S. 57 ff.
[73]) Hirsch, J.: „Mod. Handel“, S. 8.
[74]) Wernicke: „Kapitalismus . . .“, S. 55 ff.
[75]) Wernicke: „Kapitalismus . . .“, S. 186.
[76]) ebenda S. 189 f.
[77]) ebenda S. 190 f.

in einem Unternehmen zusammenfassen. In beiden Betriebsformen sind Groß- und tungen, und später die Filialgeschäfte, die zahlreiche Einzelbetriebe einer Branche Einzelhandel vereinigt.[78])

Um die gleiche Zeit beginnen die Konsumgenossenschaften stärker in den Einzelhandel einzudringen.

Ein Bild von der skizzierten Entwicklung geben die folgenden Zahlen:[79])

Die Entwicklung des deutschen Handels in den letzten 50 Jahren

Jahr	1875	1895	1907	1907 jetziges Gebiet	1925
Zahl der Betriebe	529.500	777.500	1.097.800	801.900	1.143.600
Zahl der beschäftigten Personen	669.600	1.333.000	2.128.600	1.994.300	3.175.200

Ganz allgemein geht daraus ein Ansteigen der Betriebe und der Betriebsgrößen (nach der Zahl der Beschäftigten), besonders aber der absoluten Zahl der Beschäftigten hervor. Ueber die Entwicklung des Handels im Verhältnis zum Volksganzen eine kurze Angabe von Hirsch:

> „Die vorliegenden Zählungen zeigen, daß Mitte der vierziger Jahre auf 10.000 Menschen in Preußen ihrer 97 kamen, die im Handel beschäftigt waren, i. J. 1907 waren es in Deutschland 334, und heute (wohl 1925) kommen auf 10.000 Menschen mehr als 420 Personen, die in der Warenverteilung tätig sind . . . . . Seit achtzehn Jahren ist danach im jetzigen Reichsgebiet die Zahl der Betriebe im Handel um 40% und die Zahl der Personen um 55% gewachsen, während die Industrie gleichzeitig in ihrer Betriebszahl kaum eine Zunahme, in der Personenzahl eine Zunahme von nur 26% zeigt.“[80])

In den für 1925 angegebenen 1.143.600 Handelsbetrieben mit 3.175.200 Beschäftigten sind 672.500 Einzelhandelsbetriebe (reiner Warenhandel, einschließlich Tabak- aber ohne Buchhandel) mit 1.521.100 Beschäftigten enthalten.[81])

Die Einzelhandelsbetriebe stellen ca. 1/5 aller Gewerbebetriebe überhaupt dar. Die Zahl der in ihnen tätigen Personen erreicht nicht ganz 1/10 der in sämtlichen Gewerbebetrieben und ungefähr 1/20 aller beruflich Tätigen. Von den im Einzelhandel Beschäftigten (1.521.100) kann man rund 630.000 als selbständige Betriebsinhaber annehmen.

Die Leistungsbilanz des deutschen Einzelhandels charakterisiert Hirsch durch folgende Zahlen. Die Gesamtwerteschaffung im Jahre 1926 ist zwischen RM. 60 und 65 Mlld. zu veranschlagen. Davon setzt der Einzelhandel rund RM. 28,4 Mlld. um. Der Umsatz der Fleischer und Bäcker mit RM. 8,5 Mlld. ist darin nicht enthalten. Im einzelnen entfallen auf die Warengruppen:

Lebensmittel und Getränke	13,5
Textilien	8,0
Möbel und Einrichtungsgegenstände	2,2
Brennstoffe	0,7
Sonstiges	4,0
	28,4 Mlld. RM.

[78]) vgl. Hirsch, J.: „Mod. Handel“, S. 33.
[79]) aus „Deutsche Wirtschaftskunde“, 2. Aufl., Berlin 1933, S. 195.
[80]) Hirsch, J.: „Stellung . . .“, S. 84 f.
[81]) „Deutsche Wirtschaftskunde“, 2. Aufl., Berlin 1933, S. 192.

In dieser Gesamtsumme sind etwa RM. 7¾ bis 8 Mlld. Einzelhandelsaufschlag enthalten, die also das Bruttoeinkommen des Einzelhandels darstellen.[82])

Von den 672.500 Einzelhandelsbetrieben fielen 1925 auf die Betriebsgrößen 1 bis 10 Personen 663.000 gleich 98,6% (bis 5 Personen 642.500 gleich 95,6%). Die in diesen Betrieben beschäftigten Personen, 1.227.000, stellen 80,7% der im Einzelhandel Beschäftigten dar, in Betrieben bis 5 Personen sind es 1.078.500 Tätige gleich 70,9%.[83]) Alleinbetriebe sind ausgewiesen mit 251.961, das sind ca. 37,5% aller Einzelhandelsbetriebe.[84])

Der Anteil der mittelständischen Betriebe an den Umsätzen des Einzelhandels läßt sich nur sehr schwer bestimmen. Einen Anhaltspunkt bieten die Ergebnisse der Umsatzsteuerveranlagung von 1928 für den Einzelhandel:[85])

Umsätze in RM. 1.000.—

Betriebe mit einem Umsatz				Veranlagte Betriebe	%	Gesamt-Umsatz	%
bis	5			429.074	43,2	897.538	3,2
über	5	bis	20	327.768	33,1	3.528.457	12,5
„	20	„	50	140.145	14,1	4.392.222	15,5
„	50	„	100	52.746	5,3	3.664.762	12,9
„	100	„	500	37.209	3,8	7.186.107	25,4
„	500	„	1.000	3.283	0,3	2.253.425	7,9
„	1.000	„	5.000	1.763	0,2	3.321.041	11,7
„	5.000			227	0,02	3.091.424	10,9
insgesamt:				992.215	100,00	28.334.976	100,00

[82]) Hirsch, J.: „Stellung . . .", S. 93, 110 f.

In dem nach Abschluß dieser Arbeit erschienenen Sonderheft 32 der VzK werden folgende Umsatzziffern angegeben:

Umsätze im Einzelhandel in Mill. RM.

	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931
Nahrungsmittel	6558	7961	8579	9389	9858	10025	9184	7795
Genußmittel	1954	2170	2166	2285	2340	2337	2182	1799
Bekleidung	6554	7616	7042	7683	8041	7741	6795	5699
Hausrat u. Wohnbedarf	1879	2429	2244	2848	3187	3234	2756	2342
Kultur- u. Luxusbedarf	2206	2630	2402	2723	2949	2868	2549	2044
Apothekerwaren, Drogen, Seifen u. sanit. Artikel	815	1057	1100	1168	1236	1259	1179	1033
Kohlen	995	1000	1180	1300	1600	1700	1200	1300
Fachhandel	20961	24863	24713	27396	29211	29164	25845	22007
Warenhäuser	988	1127	1157	1290	1440	1430	1340	1150
Gemischtwaren-Einheitspreisgeschäfte			10	50	160	250	300	320
Gemischtwarengeschäfte	1109	1398	1514	1665	1765	1800	1710	1470
Gemischtwarenhandel	2097	2525	2681	3005	3365	3480	3350	2940
Markt-, Straßen-, Hausier- u. Trödelhandel	1882	2071	2153	2261	2373	2488	2357	2115
Konsumvereine und Werkskonsumanstalten	526	789	940	1120	1312	1463	1533	1424
Einzelhandel insges.	25466	30248	30487	33782	36261	36595	33085	28486

Für 1932 wird der Gesamtumsatz auf rund 23 Mlld. RM. geschätzt.
(Sonderheft 32 der VzK, Berlin 1933, S. 10 f.)

[83]) vgl. „Deutsche Wirtschaftskunde", 2. Aufl., Berlin 1933, S. 193.

[84]) vgl. Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 413 I, S. 340 ff., auch für die vorhergehenden Zahlenangaben.

[85]) Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, Jahrg. 1931, Heft 1, S. 82 f.

Die Daten dieser Tabelle sind mit den bereits angeführten der Betriebsstatistik von 1925 nur bedingt zu vergleichen. Einmal liegt die Entwicklung von drei Jahren dazwischen. Dann handelt es sich bei den Angaben aus dem Jahre 1928 um die Auswertung subjektiver Steuererklärungen. Endlich sind 1928 gewisse Berufe dem Einzelhandel zugerechnet, die an sich nicht dazu gehören (z. B. Juweliere[86]) oder 1925 aus besonderen Gründen unter anderen Rubriken erscheinen z. B. Teile des Hausier- und Straßenhandels).

Welche von den angeführten Betriebsgrößen zu den mittelständischen zu rechnen sind, ist nur schwer zu bestimmen. Auf die Schwierigkeit, den „Mittelstand" grundsätzlich abzugrenzen, wurde bereits hingewiesen.[87]) Das vorhandene Zahlenmaterial gestattet eine Grenzziehung nur bei einem Jahresumsatz von RM. 100 000.— oder 500 000.—. Ein Für und Wider läßt sich für jede dieser Einteilungen geben.[88]) Bei einem Jahresumsatz von RM. 100 000.— werden zweifellos zahlreiche mittelständische Betriebe nicht erfaßt, während bei RM. 500 000.— als Grenze eine Reihe „kapitalistischer" Betriebe eingeschlossen ist. Hier werden Betriebe mit einem Umsatz bis zu RM. 500 000.— zu den mittelständischen gezählt.

Mittelständische Betriebe sind nach der Tabelle 99,5% mit einem Anteil am Gesamtumsatz von 69,5%. Betriebe mit einem Umsatz bis zu RM. 5.000.—, die also unmöglich einen Reingewinn in Höhe des Existenzminimums abwerfen können, umfassen 43,2%. Diese Zahl deckt sich ungefähr mit der der Alleinbetriebe (37,5%, denen in diesem Falle die Nullbetriebe mit 4,4% zuzurechnen sind).

Die beiden Gruppen: Einzelhandel mit Lebensmitteln bzw. Bekleidungsgegenständen seien hier besonders aufgeführt:[89])

Schichtung des Umsatzes und der Veranlagten nach Umsatzgrößenklassen (1928) (Umsatz im RM 1 000,—)

Betriebe mit einem Umsatz:	Einzelhandel mit Lebensmitteln[90])				Einzelhandel mit Bekleidungsgegenständen			
	Veranlagte Betriebe	%	Gesamt-Umsatz	%	Veranlagte Betriebe	%	Gesamt-Umsatz	%
bis 5	79 599	33,8	195 896	3,2	34 432	31,9	74 624	1,4
über 5 bis 20	98 740	41,9	1 076 662	17,7	33 570	31,1	371 653	6,9
„ 20 „ 50	38 438	16,3	1 182 196	19,4	19 866	18,4	638 926	12,-
„ 50 „ 100	11 402	4,8	785 580	12,9	10 056	9,3	706 072	13,3
„ 100 „ 500	6 326	2,7	1 189 746	19,6	8 656	8,—	1 685 377	31,7
„ 500 „ 1.000	572	0,3	398 453	6,6	857	0,8	590 044	11,1
„ 1.000 „ 5.000	331	0,2	659 526	10,9	468	0,4	849 723	15,9
„ 5.000	54		590 304	9,7	43	0,04	408 885	7,7
insgesamt:	235462	100	6 078 363	100	107948	100	5 325 304	100

In diese Tabelle sind nicht einbezogen der sonstige Einzelhandel, Warenhandel aller Art und Waren- und Kaufhäuser. Waren- und Kaufhäuser sind 312 ausgewiesen mit einem Umsatz von RM. 1,187 Mlld., deren Umsatz sich zu etwa 70% auf Bekleidungsgegenstände und zu 10% auf Lebensmittel bezieht.[91])

[86]) Vierteljahrshefte z. Stat. des Deutschen Reichs, 1931, Heft 1, S. 81.

[87]) Seite 1 dieser Arbeit.

[88]) Aehnliche Ausführungen für das Handwerk: Wirtschaft und Statistik, 1928, Heft 20, S. 739.

[89]) Vierteljahrshefte z. Stat. des Deutschen Reichs, 1931, Heft 1, S. 82 f.

[90]) umfaßt die Rubriken: Nur Kolonialwaren, Nur Feinkost, Kombination von Kolonialwaren und Feinkost, Sonstige Lebensmittel und entspricht damit ungefähr der Gewerbeart: Handel mit Lebensmitteln und Kolonialwaren der gewerblichen Betriebszählung (S. 38 dieser Arbeit.

[91]) vgl. EA Grundlagen, S. 192 ff.

Die 51.049 Betriebe „Waren aller Art" setzen zusammen RM. 2,2 Mlld. um. Darunter fallen: Basare, Beamtenwirtschaftsvereinigungen, Gemischtwarenhandlungen, Konsumvereine (Waren aller Art), Krämerläden, Spezereigeschäfte und Handlungen mit Waren aller Art.[92]) Die Umsätze dieser einzelnen Handelszweige sind nicht festzustellen. Es ist aber anzunehmen, daß ein sehr großer Teil auf die Konsumgenossenschaften entfällt. Den Hauptanteil des Umsatzes der Konsumgenossenschaften stellen Lebensmittel dar, so daß sich der Umsatz der Großbetriebe in der Gruppe Lebensmittel entsprechend vergrößert. Fraglich ist, ob nicht diese Gruppe „Handel mit Waren aller Art" auch so viel mittelständische Betriebe enthält (Gemischtwarenhandlungen), deren Umsatz sich hauptsächlich auf Lebensmittel bezieht, daß die durch den Umsatz der Konsumgenossenschaften geschaffene Veränderung der Lebensmitteltabelle wieder ausgeglichen wird.

Am Einzelhandel mit Lebensmitteln sind 99,5% „mittelständische" Betriebe mit einem Umsatz von 72,8% beteiligt. Die entsprechenden Ziffern für Bekleidungsstücke lauten 98,7 und 65,3%; bei Berücksichtigung der Warenhäuser verschiebt sich hier das Bild noch wesentlich zu Ungunsten des Mittelstandes, ganz besonders aber in der Konfektion, wo 80% des Umsatzes auf Großunternehmen entfallen.

Nur bis zu einem Umsatz von RM .5.000.— kommen im Lebensmitteleinzelhandel 33,8% und im Einzelhandel mit Bekleidungsgegenständen 31,9% der Betriebe. Auch die nächste Umsatzstufe bis RM. 20.000.— enthält noch meist „proletarische" Betriebe, da im allgemeinen erst in der Nähe des Höchstumsatzes das Existenzminimum erreicht wird. Die Tabelle zeigt, daß solche Betriebe im Handel mit Lebensmitteln prozentual stärker vertreten sind als in dem mit Bekleidungsgegenständen.

Interessant ist ein Vergleich der unteren Umsatzgruppen mit den oberen. Z. B. setzen 100 Betriebe der Lebensmittelbranche mit einem Umsatz über RM. 1.000.000.— fast soviel wie 30.000 Betriebe mit einem Umsatz zwischen RM. 5.000.— und 20.000.—. Aehnlich ist das Verhältnis beim Einzelhandel mit Bekleidungsgegenständen (100 : 22.000).

92) vgl. Statistik des Deutschen Reichs, Bd. 413, I, S. 127.

Zweiter Abschnitt.

Wesen und Entwicklung der Konsumgenossenschaften.

§ 4.

Entwicklungslinie der konsumgenossenschaftlichen Ideologie.

Die Konsumgenossenschaften[1]) als „Gegner" des gewerblichen Mittelstandes, wie sie in den bisherigen §§ herausgestellt wurden, haben interessanterweise ihren Ursprung in denselben Ideen, die in Deutschland in den vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts aufkamen und besonders dem vom Kapitalismus bedrohten Mittelstand dienen wollten. Bis dahin hatte man versucht, der immer weiter um sich greifenden Verelendung durch die verschiedensten Fremdhilfemaßnahmen zu begegnen.[2]) Nun aber zeigten sich mehr und mehr Bestrebungen, die von dem Gedanken der Selbsthilfe ausgingen. Ihre praktische Verwirklichung stellen eben die Genossenschaften dar.

Wenn auch der Gedanke der Selbsthilfe, wie Grünfeld an anderer Stelle sagt,[3]) im Zuge der Zeit lag, so bedurfte er doch zu seiner Realisierung der Anregung und maßgeblichen Förderung von außen, besonders aus den Kreisen, die bisher als Subjekte der Fremdhilfe in die Erscheinung getreten waren. „Zwei Männer sind es vor allem, welche an der Wiege des deutschen Genossenschaftswesens standen und ihm ans Licht geholfen haben, der Rostocker Professor Victor Aimé Huber und der . . . . Patrimonialrichter aus Delitzsch in Sachsen Hermann Schulze."[4]) Hubers Wirksamkeit lag mehr auf dem Gebiete der Theorie und Propaganda. Schulze ist es gewesen, der den Genossenschaftsgedanken vor allem praktisch verwirklicht hat.

Seine ersten Gründungen waren Wohlfahrtseinrichtungen. Es zeigte sich aber bald, daß diese erst dann zum Gedeihen gebracht werden konnten, „als Schulze Geschäftsanteile, solidarische Verbürgung und Selbstverwaltung durch die Mitglieder statt der Leitung durch Wohltäter einführte . . . . Damit war der Weg zur modernen Genossenschaft beschritten."[5])

Welche Aufgabe sie hatte und wie sie diese erfüllen sollte, besagt folgender Satz Schulzes: „Assoziation ist das einzige Rettungsmittel für den unbemittelten Arbeiter und Handwerker. Mehrere kleine Kräfte bilden eine große; was man allein nicht durchsetzen kann, dazu muß man sich mit anderen verbinden."[6]) Für diesen Zweck hatte Schulze weniger an die Gründung von KV als an eine solche von Produktiv-, Kredit- u. a. Genossenschaften gedacht. „Der Gedanke, die wirtschaftlich Schwachen auch in ihrer Eigenschaft als Konsumenten auf den Weg der genossenschaftlichen Selbsthilfe zu führen, kommt erst verhältnismäßig spät zur Geltung . . . . Das Denken der Menschheit ist zunächst noch viel zu sehr auf die Erzeugung gerichtet."[7])

---

[1]) im weiteren abgekürzt als KV (Konsumverein).

[2]) vgl. Grünfeld, E. und Hildebrand, K., „Genossenschaftswesen", Berlin 1929, S. 26.

[3]) ebenda S. 20.

[4]) Staudinger, F.: „Die Konsumgenossenschaft", Leipzig 1919, S. 50.

[5]) Grünfeld, E., a.a.O., S. 27.

[6]) zitiert nach Staudinger ,F., a.a.O., S. 53.

[7]) Grünfeld, E., a.a.O., S. 15.

Trotzdem kam es damals zur Gründung zahlreicher KV. Deren Entwicklung wurde aber dadurch sehr gehemmt, daß das Gros der Konsumenten, die Arbeiter, durch die Argumentation Lasalles[8]) von der Bewegung ferngehalten wurde. Diese ging aus vom ehernen Lohngesetz und folgerte, daß die Senkung der Lebenshaltungskosten durch die KV eine entsprechende Senkung des Lohnes nach sich ziehen müßte.

Für diese ganze Zeit kann man die Zielsetzung der KV dahin zusammenfassen, die Mitglieder mit besseren und billigeren Bedarfsgütern, hauptsächlich Lebensmitteln, zu versorgen. „Man hatte die Konsumvereine dem individualistischen Zuge der Zeit gemäß einfach als Anstalten betrachtet, welche durch bloßen Wareneinkauf den einzelnen Mitgliedern eine Ersparnis verschaffen, ihre Kaufkraft heben und sie so wirtschaftlich fördern sollten."[9]) Die Vereine wurden, wie Grünfeld sagt, „stets nur entsprechend den lokalen Bedürfnissen eingerichtet und lösten keine größere Zusammenschlußbewegung aus, die etwa von einem größeren sozialpolitischen Programm getragen worden wäre."[10])

Ein grundlegender Umschwung in der Entwicklung trat ein, als in den achtziger und neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts die Arbeiter sich immer stärker für die Konsumgenossenschaftsbewegung interessierten. In der gleichen Zeit wurde die starke Ausdehnung der englischen Genossenschaften, besonders aber die Idee der Rochdaler Pioniere auch in Deutschland allgemein bekannt. Diese wollten nach ihrem Programm „für den materiellen Nutzen und die Verbesserung der sozialen und häuslichen Lage der Mitglieder Vorkehrungen treffen. Darüber hinaus aber sollte, sobald als durchführbar, dazu übergegangen werden, Produktion, Verteilung, Erziehung und Regierung zu regeln."[11])

Aehnliche Gedanken breiteten sich nun auch in der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung aus. Auf die verschiedenen Einzelanlässe kann hier nicht eingegangen werden. Jedenfalls sollte „durch die Propagierung der Konsumvereine und der Eigenproduktion in ihnen eine besondere Art der Vergesellschaftung der Gütererzeugung und Güterverteilung erreicht werden. Die Genossenschaft sollte zu einem Instrument der Umformung der Wirtschaftsordnung werden."[12])

Bisher hatten die KV im wesentlichen im Rahmen des von Schulze gegründeten Allgemeinen Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften gewirkt. Die skizzierte Ausweitung des Konsumgenossenschaftsgedankens mußte sie in immer größeren Gegensatz zu den übrigen Mitgliedern des Allgemeinen Verbandes, die hauptsächlich auf dem gewerblichen Mittelstand basierten, bringen. Die Trennung konnte nur noch eine Frage der Zeit sein. Interessant ist, wie stark Sidney und Beatrice Webb den inneren Gegensatz zwischen KV und den übrigen Genossenschaften sehen: „Unserer Ansicht nach sind sie grundsätzlich etwas Anderes als die Konsumgenossenschaft, ... und es erscheint uns lediglich als eine Verdunkelung, wenn man beides mit demselben Ausdruck „Genossenschaft" bezeichnet; die eine Bewegung hat das Ziel, die Produktion und Verteilung dem profitsuchenden Unternehmer zu nehmen und den Profit zu beseitigen, während die andere, ... gerade die finanzielle Lage des einzelnen Produzenten zu stärken und seinen Profit zu vergrößern" sucht.[13])

Tatsächlich führten die Gegensätze um die Jahrhundertwende zu einer Loslösung der meisten und wohl auch aktivsten KV vom Allgemeinen Verband. Sie vollzogen einen neuen Zusammenschluß untereinander im Zentralverband deutscher Konsumvereine.

Die Grundgedanken dieses neuen Verbandes seien mit den Worten seines verstorbenen Führers Heinrich Kaufmann selbst wiedergegeben:

---

[8]) vgl. S. 75 f. dieser Arbeit.

[9]) Staudinger, F., a.a.O., S. 63.

[10]) Grünfeld, E., a.a.O., S. 37.

[11]) Cassau, Th.: „Die Konsumvereinsbewegung in Großbritannien", München 1915, S. 17.

[12]) Seelmann-Eggebert: „Die Systeme . . .", S. 130.

[13]) Webb, S. u. B.: „Die Genossenschaftsbewegung der Konsumenten", Halberstadt 1924, S. XIII.

„Wir wollen auf dem Wege der organischen Entwicklung und der freien Entschließung an die Stelle einer individualistischen und kapitalistischen, auf Profitstreben und einer ungerechten Verteilung des Arbeitsertrages beruhenden Produktion für den Markt, die uns heute mit Gütern aller Art versorgt, eine gemeinnützige genossenschaftliche Bedarfsdeckungswirtschaft der Produktion für den organisierten Konsum setzen, die zu einer gerechten Verteilung des Arbeitsertrages führt."[14]) „Die Konsumvereine stehen auf dem Boden der Rochdaler Pioniere."[15]) Und endlich: „So liegen Weg und Ziel klar vor uns: durch die Organisierung der Wirtschaft zur Gemeinwirtschaft."[16])

Im Gegensatz dazu geht der 1908 gegründete Reichsverband Deutscher Konsumvereine nicht so weit, daß er die ganze Wirtschaft nach dem genossenschaftlichen Prinzip umordnen will. So schreibt der Verbandsführer Peter Schlack:

„Wenn der gesamten Arbeitnehmerschaft Deutschlands und besonders den Führern die klare Erkenntnis wird, daß der konsumgenossenschaftliche Weg der Weg zu Mitbesitz und Mitbestimmung ist, dann wird der Teil des Mitbesitzes an der Wirtschaft, der sich in den Konsumgenossenschaften zusammenballt, in rapider Weise nach oben schnellen und die Mitbestimmung der Arbeitnehmer in noch größerem Maße zur Geltung kommen.

Unter diesen Voraussetzungen wird es möglich sein, die Verbrauchsgüter der breiten Schichten zum größten Teil in eigenen Genossenschaftsbetrieben herzustellen. Diese genossenschaftliche Eigenproduktion und die genossenschaftliche Verteilung wird einen eigenen Wirtschaftskörper in dem privatkapitalistischen Wirtschaftssystem darstellen . . . . Das genossenschaftliche Wirtschaftssystem wird zwar nur einen Teil der gesamten Wirtschaft darstellen, aber dieser genossenschaftliche Teil — für die Interessen des Volkes eingesetzt — wird stark genug sein, auch die übrige Wirtschaft zu sozialem Handeln zu zwingen."[17])

Den Weg dieses Ziel zu erreichen, sieht man zu einem guten Teil in der Verwirklichung eines besonderen Genossenschaftsgeistes, „der die Menschen innerlich umformt, von Ichmenschen zu Gemeinschaftsmenschen wiedergeboren werden läßt."[18])

Unterscheiden sich so ZDK und RDK in ihren letzten Zielen (hier das Erstreben einer totalen genossenschaftlichen Gemeinwirtschaft, dort Erziehung zu einem besonderen Genossenschaftsgeist und Verwirklichung von Mitbesitz und Mitbestimmung in einer sonst „privatkapitalistischen" Wirtschaft) so weisen sie doch gleiche Grundzüge auf.

In beiden Verbänden sollen die Konsumenten zu einer freien Selbsthilfeorganisation zusammengeschlossen werden, in der ein besonderer Genossenschaftsgeist — Solidarität — statt des Profitstrebens herrscht und die die Versorgung der Mitglieder mit besseren und billigeren Konsumgütern und damit die Hebung ihrer sozialen Lage durch die Organisierung der Wirtschaft nach dem Prinzip der Bedarfsdeckung übernimmt. Diese billigere Bedarfsversorgung soll durch die Abgabe von Waren zum Tagespreise und die Gewährung einer Rückvergütung aus den erzielten „Erübrigungen"entsprechend dem Anteil des Mitgliedes am Umsatz erfolgen. Das daneben durch die KV erworbene Eigentum soll genossenschaftliches Gemeineigentum sein und so die Mitglieder zum Mitbesitz an der Wirtschaft führen, wie sie auch Anteil an der Verwaltung haben sollen. Durch die Uebernahme der Produktion in den genossenschaftl. Eigenbetrieben soll nicht nur die Organisierung der Wirtschaft weiter durchgeführt und damit der weiteren Verbilligung der Bedarfsgüter gedient sondern auch neues Gemeineigentum und die Möglichkeit zur Festsetzung besserer Arbeits- und Lohnbedingungen für den Arbeitnehmer geschaffen werden.

---

[14]) Jahrbuch ZDK 1922, Band 3, S. 395.

[15]) ebenda S. 666.

[16]) Kaufmann, H., Kurzer Abriß, S. 307.

[17]) Jahrbuch RDK 1926/27, S. 42 f.

[18]) Pieper, A.: „Volksfamilienhafte Treue-Genossenschaft und gewinnsuchende Erwerbs-Genossenschaft", in: „Festschrift zur 25-Jahr-Feier" Konsumgenossenschaft Eintracht, München-Gladbach, 1926, S. 76; vgl. auch Jahrb. RDK 1926/27, S. 206 ff.

§ 5.

Die praktische Verwirklichung des Konsumgenossenschaftsgedankens.

Die heutigen Konsumgenossenschaften werden sich in ihrem Bestehen und Wirken im wesentlichen als die wirklichen Repräsentanten der vorher aufgezeigten Ideologie darstellen. Es hat sich aber immer wieder gezeigt, daß Idee und Wirklichkeit sich nicht wie ein Spiegelbild gleichen. Ganz allgemein sagt Hirsch:

> „Die Grundgedanken, nach denen die „Pioniere" ihren Verein und damit in der Folgezeit das Konsumvereinswesen der ganzen Welt aufgebaut haben, verankern den Bau doch so tief wie nur denkbar im Erwerbsstreben des einzelnen. Es kommt die gemeinwirtschaftliche Idee grundsätzlich im Gesamtziel, nicht aber im Verhalten des einzelnen zum Ausdruck. Das Endziel der Bewegung war fraglos sozialistisch, der treibende Beweggrund ebenso fraglos individualistisch, die nach eigenem Wesensgesetz wächst und das Endziel dabei nicht selten nach diesem ihrem Gesetz umbiegt."[19])

Hirsch greift damit den vielfach ausgesprochenen Gedanken auf, daß die Grundeinstellung der Mitglieder zum KV vom reinen Nützlichkeitsstandpunkt ausgeht. So heißt es z. B. auf einer Tagung des RDK aus dem Jahre 1926:

> „Wir stehen somit vor der Tatsache, daß die Konsumgenossenschaften aller Größen für die Mitglieder zu 90% reine Zweckorganisationen sind, der rein persönliche Vorteil, vorwiegend die Rückvergütung, ist einzig und allein für die Mitglieder der ganze Ideengehalt."[20])

Aehnlich auch eine Aeußerung von Totomianz:

> „Die Klagen der Leiter der genossenschaftlichen Bewegung über das Jagen der Mitglieder nach hohen Dividenden sind auch heute noch nicht verstummt."[21])

In enger Verbindung mit der Rückvergütung steht der Umsatz, den das einzelne Mitglied tätigt.[22]) An sich müßte der Konsumgenossenschaftler seinen Verein als sein Warenlager ansehen, aus dem er seinen Gesamtbedarf deckt. Tatsächlich aber unterliegt er in vielen Fällen dem Konkurrenzangebot der Privatwirtschaft. Daneben dürften Bequemlichkeitsgründe, die Möglichkeit zu borgen usw. mit dazu beitragen, daß er, wie noch näher dargelegt wird,[23]) vielfach noch nicht die Hälfte seines Bedarfes von seiner Konsumgenossenschaft bezieht.[24]) Vollkommen ohne genossenschaftliche Einstellung scheint die Mehrzahl der in der Kriegs- und Inflationszeit beigetretenen Mitglieder gewesen zu sein. Hierauf weist ein Ausspruch Klepzigs aus dem Jahre 1931 hin:

> „In den letzten sieben Jahren haben die Konsumgenossenschaften durch das gesetzliche Ausschlußverfahren rund 1,5 Millionen pflichtvergessene Mitglieder aus ihrer Gemeinschaft entfernt."[25])

Aber auch objektive Gründe erschweren die Entwicklung oder Erhaltung konsumgenossenschaftlicher Einstellung des einzelnen. Die außerordentliche Vergrößerung der Genossenschaften läßt das Mitglied immer mehr zur bloßen Zahl werden. Die durch die frühere Kleinheit ermöglichte Verbindung von Mitglied zu Mitglied ist heute im wesentlichen verschwunden. Zeitschrift, gelegentliche Zusammenkünfte usw. bieten keinen vollwertigen Ersatz. Mitarbeit und Mitbe-

---

[19]) Hirsch, „Mod. Handel", S. 264.
[20]) Jahrbuch RDK 1926/27, S. 216.
[21]) Totomianz, V.: „Konsumentenorganisation", Berlin 1929, S. 318; vgl. auch „Konsumvereine und Wirtschaftsgestaltung, eine Aussprache zwischen P. v. Nell-Breuning und Bernhard Eidmann", S. 7, 8.
[22]) vgl. Staudinger, a.a.O., S. 19 f.
[23]) vgl. z. B. S. 26 dieser Arbeit.
[24]) vgl. Jahrbuch ZDK 1931, Band 1, S. 5.
[25]) ebenda Band 2, S. 35 f.

stimmung beschränken sich praktisch auf die Wahlen zu den verschiedenen Organen.

Die „Untreue" des Einzelmitgliedes findet ihr Gegenstück in dem entsprechenden Verhalten der Genossenschaften gegenüber ihren gemeinschaftlichen Unternehmungen.

> „Wohl bezeichnen Geschäftsführer von Konsumvereinen es als ungenossenschaftlich und unklug, wenn die Mitglieder das Brot nicht aus der Bäckerei des Konsumvereins, sondern vom Privatbäcker holen; aber dieselben Geschäftsführer finden nichts Ungenossenschaftliches darin, wenn sie den Bedarf des ihnen anvertrauten Konsumvereins an Zigarren, an Teigwaren, an Waschmitteln, an Kaffee-Ersatzmitteln usw. nur zu einem kleinen Teil aus ihrem eigenen Unternehmen, zum großen Teil aber von privatwirtschaftlichen Betrieben beziehen."[26])

Vielleicht ist in diesem Zitat nicht zu Unrecht die Person des Geschäftsführers in den Vordergrund gestellt worden. Wie klar man im übrigen auch in Genossenschaftskreisen die Schlüsselstellung des Geschäftsführers erkannt hat, geht aus Ausführungen hervor, die der Direktor des Edekaverbandes König auf dem Deutschen Genossenschaftstag in Dortmund im August 1932 zu dem charakteristischen Thema: „Die Geschäftsführung das Schicksal der Warengenossenschaften" machte. In der zusammenfassenden Wiedergabe heißt es:

> „Daß die Ereignisse des letzten Jahres mit einer Deutlichkeit wie nie zuvor gezeigt hätten, daß Wohl und Wehe, Erfolg und Mißerfolg in den Warengenossenschaften nicht so sehr von den wirtschaftlichen Verhältnissen als vielmehr von den Persönlichkeiten der Führer abhängen."[27])

Der Geschäftsführer muß heute grundsätzlich kapitalistischer Kaufmann und gleichzeitig Genossenschaftler sein. Aber wie schon das Beispiel zeigt, ist der Geschäftsführer vielfach in erster Linie Kaufmann. Seine starken kaufmännisch-betrieblichen Interessen kommen umsomehr zur Geltung, als seine „Gegenspieler" (Vorstand und Aufsichtsrat) im wesentlichen Nur-Genossenschaftler sind.[28])

Auch noch an einigen anderen Erscheinungen kann man bei den KV das Eindringen fremder Grundgesetze feststellen, — ohne daß sie immer wie in dem erwähnten Falle in Widerstreit mit den genossenschaftlichen Prinzipien zu treten brauchen.[29]) Allerdings sagt Grünfeld:

> „Interessanterweise zeigt das Genossenschaftswesen aller Arten und in allen Ländern eine immer stärkere Entfremdung von seiner ursprünglichen Ideologie."[30])

Lampe geht sogar so weit zu sagen, daß

> „der moderne Konsumverein zur rein wirtschaftlichen, streng kapitalistisch durchorganisierten Institution geworden" ist.[31])

Auch in Konsumgenossenschaftskreisen scheint man der technisch organisatorischen Seite größere Bedeutung als dem ideellen Gedankengut beizumessen. So heißt es bei Faucherre von einem Konsumgenossenschaftler:

> „ . . . . . die Genossenschaft brauche keine Konkurrenz zu fürchten. Selbst wenn die übrigen Kaufleute, um ihre Kunden abzuziehen, von ihren übertriebenen Preisen abließen — was nur zu wünschen wäre, — so würden die Vorteile der Großwirtschaft die Genossenschaft doch instand setzen, billiger als jene zu produzieren."[32])

---

[26]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 2, S. 90; vgl. auch Jahrbuch RDK 1926/27, S. 277.

[27]) Münstersche Zeitung v. 28. 8. 1932; vgl. hierzu auch Jahrbuch RDK 1926/27, S. 218 f.

[28]) Cassau, Th.: „Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland", München 1924, S. 132 ff.

[29]) vgl. Hildebrand, K.: „Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der genossenschaftlichen Unternehmung", Halberstadt 1927, S. 3.

[30]) Grünfeld, a.a.O., S. 17.

[31]) Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft", Berlin 1930, S. 10.

[32]) Faucherre, H.: „Umrisse einer genossenschaftlichen Ideengeschichte", Basel 1925, S. 13.

Nun ist aber scharf zu unterscheiden zwischen kapitalistischer Wirtschaftsgesinnung, deren Eindringen in die KV festgestellt werden mußte, und kapitalistischer Wirtschaftsweise, wie sie in den Zitaten von Lampe und Faucherre zum Ausdruck kommt. Die Frage der formalen Wirtschaftsweise ist nicht problematisch: in der heutigen kapitalistischen Wirtschaft werden auch die KV stets unter dem Einfluß kapitalistischer Gesetze stehen und bei den zahlreichen Berührungspunkten mit den Erscheinungsformen des Kapitalismus gewisse kapitalistische Züge annehmen müssen. So meint Staudinger an einer Stelle:

> „Und solange die Kapitalwirtschaft vorherrscht, können deren Normen nicht wesentlich außer acht gelassen werden, wenn nicht die Genossenschaft existenzunfähig und so der ganze Zweck der Konsumvereine vereitelt werden soll."[33])

Dabei bleibt die Frage offen, ob die kapitalistische Wirtschaft die KV nur zur Uebernahme kapitalistischer Wirtschaftsformen zwingt oder aber ob die konsumgenossenschaftliche Ideologie mit der Ausweitung der Bewegung mehr und mehr dem Kapitalismus unterliegen wird.

§ 6.

Entwicklung und Bedeutung der Konsumgenossenschaften.

Ueber Entwicklung und Bestand der deutschen KV liegen vollständige Angaben nicht vor. Wirklich brauchbares Material lieferte bisher nur der ZDK über seine eigenen Genossenschaften. Die Unterlagen des RDK sind unvollständig und wenig geordnet. Darüber hinaus ist es fast unmöglich, Zahlen zu erhalten, so daß weder Berechnungen noch Schätzungen von grundlegender Bedeutung möglich sind.

Die Gesamtbewegung der deutschen KV soll die folgende Tabelle skizzieren.[34])

Jahresanfang	Zahl der KV	Jahresanfang	Zahl der KV		Jahresanfang	Zahl der KV	
1880	645	1916	(2289)	2398	1925	(2408)	2756
1885	682	1917	(2280)	2410	1926	(2126)	2474
1890	984	1918	(2277)	2413	1927	(1942)	2290
1895	1400	1919	(2313)	2449	1928	(1817)	2165
1900	1528	1920	(2215)	2581	1929	(1783)	2131
1905	1922*)	1921	(2438)	2761	1930	(1753)	2101
1910	2309	1922	(2436)	2759	1931	(1732)	2080
1915 (2320)	2416	1923	(2492)	2815	1932	(1703)	
		1924	(2594)	2942			

*) nur eingetragene

[33]) Staudinger, F., a.a.O., S. 106.

[34]) aus Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 289; 1932, Bd. 1, S. 289. — Die früheren Angaben des ZDK (Grundwerte) sind in dem Jahrbuch 1932 plötzlich durch die Ziffern der Reichsstatistik (Klammerwerte) ersetzt. Der ZDK motiviert dieses Vorgehen damit, daß es geboten erscheine, eine Uebereinstimmung herbeizuführen, begnügt sich aber merkwürdigerweise mit der Feststellung, daß die Ursache des Unterschiedes in den Zahlen unauffindbar sei (Jahrbuch 1932, Bd. 1, S. 287). Zum wenigsten müßte der ZDK doch die Unterlagen für die von ihm wiedergegebenen Zahlen überprüfen können.

Die Zahlen, die Winkelmann („Konsumvereine und Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Unkosten- und Aufschlagsfragen", Diss. Frankfurt, 1931, S. 15) einer anderen Stelle des Statistischen Jahrbuchs für das Deutsche Reich 1930 (S. 143*) entnimmt, umfassen nur die Genossenschaften des ZDK und RDK. Die Gesamt-

Die Tabelle ist insofern wenig aufschlußreich, als die Mitgliederzahlen und die Umsätze nicht mit angegeben werden konnten. Immerhin sind drei Entwicklungsabschnitte zu erkennen, die allerdings nicht typisch für die KV sind, vielmehr ihre weitgehende Abhängigkeit von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung zu beweisen scheinen.

Die Zahlen von 1880 bis 1915 lassen eine starke Entwicklung erkennen. Einer Stagnation während der Kriegsjahre folgte bereits von 1919 an der „krankhafte Gründungswahn der Geldentwertungszeit,"[35]) wobei allerdings auch andere Gründe maßgebend mitgewirkt haben dürften. Der sofort nach der Stabilisierung einsetzende Sanierungsprozeß nahm ein so starkes Ausmaß an, daß am 1. 1. 1931 etwa der Stand von 1905 wieder erreicht war.

Wieweit die Tabelle bzw. die daraus gezogenen Schlüsse richtig sind, wird die Betrachtung über die großen Verbände ergeben.

Entwicklung der Konsumvereine des Allgemeinen Verbandes 1864—1904.[36])

Jahr	berichtende KV	Mitgliederzahl	Umsatz
1864	38	7.709	802.767
1865	34	6.647	925.383
1866	46	14.083	2.479.774
1867	49	18.884	2.903.922
1868	75	33.656	6.372.423
1869	109	42.286	7.126.251
1870	111	45.761	9.007.860
1875	179	98.055	22.704.963
1880	195	94.366	30.359.000
1885	162	120.150	35.136.555
1890	263	215.420	57.043.537
1895	460	292.077	82.681.043
1900	568	522.116	126.970.187
1901	638	630.785	155.684.048
1902	332	300.721	69.337.136
1903	251	248.004	54.220.018
1904	252	255.916	55.307.361

Entwicklung der Konsumgenossenschaften des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine 1903—1907.[37])

Jahr	angeschlossene KV	berichtende KV	Mitglieder am Schluß des Geschäftsjahres	Erlös aus eigener Verteilung in Mk.
1903	666	627	573.085	131.786.107
1904	745	710	646.175	147.396.253
1905	827	787	715.927	168.284.399
1906	900	865	776.999	188.401.253
1907	959	939	879.221	216.679.122

zahlen, die das Jahrbuch des RDK (1926/27, S. 74) bringt, weichen von den hier erwähnten gleichfalls ab.

Die Schwierigkeit liegt darin, daß die nicht den beiden großen Verbänden angeschlossenen KV schwer zu erfassen sind. Im übrigen bezeichnet z. B. Totomianz (aa.O., S. 167) diese als „ziemlich bedeutungslos". — Vgl. auch Jahrbuch RDK 1926/27, S. 99 f.

[35]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 290.

[36]) aus Kaufmann, H., a.a.O., S. 330 f.

[37]) Kaufmann, H., a.a.O., S. 333.

Die beiden letzten Tabellen kranken daran, daß die Mitglieder — bzw. Umsatzzahlen sich nicht auf die den Verbänden angeschlossenen, sondern nur auf die „berichtenden" Genossenschaften beziehen. In der ersten Tabelle sind die Zahlen der angeschlossenen überhaupt nicht angegeben. Daß diese Unvollständigkeit von Bedeutung ist, beweisen z. B. die Angaben Staudingers, daß 1865 dem Allgemeinen Verband 157 KV angeschlossen waren, von denen nur 34, allerdings „nach allen Analogien die kräftigsten", berichteten. 1875 erscheinen von 618 nur 179.[38])

Die Tabellen lassen die kräftige Entwicklung der herangezogenen KV klar erkennen. Schwieriger ist es, Einzelheiten festzustellen. Z. B. verhindert die Unvollständigkeit der Daten, Schlüsse für die Auswirkungen zu ziehen, die die mancherlei Schwierigkeiten der achtziger Jahre verursachten. Interessant ist, daß, obschon in dieser Zeit weniger Genossenschaften berichteten und die Zahl der Mitglieder stark schwankte, die Umsätze stetig stiegen.

Ganz deutlich tritt dagegen bei dem Endkampf im Allgemeinen Verband zu Tage, wie fest der Konsumvereinsgedanke Wurzel gefaßt hatte. Obwohl ein beträchtlicher Teil beim Allgemeinen Verband verbleibt, setzt die Ausdehnung der Ausgeschlossenen bzw. Ausgeschiedenen bereits 1903 an dem Punkt an, zu dem der Allgemeine Verband bis 1901 vorgedrungen war. 1905 ist auch in der Zahl der Mitglieder und im Umsatz die alte Entwicklungslinie erreicht. Sogar die im Allgemeinen Verband verbliebenen KV zeigen wenigstens bis zum Kriege ein langsames Aufsteigen.[39])

Jahr	Zahl der Genossenschaften (beim ZdK d. „berichtenden")	Zahl der Mitglieder	Gesamtumsatz in RM
1908	1.069	995.444	262.317.970
1909	1.131	1.087.352	285.831.799
1910	1.181	1.224.478	323.807.027
1911	1.235	1.389.424	382.607.851
1912	1.255	1.581.417	454.772.261
1913	1.288	1.764.639	515.497.662
1914	1.279	1.894.877	544.696.224
1915	1.264	2.039.120	544.787.036
1916	1.301	2.337.743	649.481.442
1917	1.321	2.498.875	659.665.057
1918	1.352	2.586.210	750.926.560
1919	1.419	2.719.335	
1920	1.609	3.207.987	
1921	1.753	3.418.405	
1922	1.745	3.816.377	
1923		4.175.413	
1924	1.410	4.240.071	481.078.939
1925	1.370	4.100.945	733.514.197
1926	1.321	3.929.927	875.331.958
1927	1.317	3.685.545	1.045.469.511
1928	1.288	3.589.990	1.226.493.404
1929	1.270	3.624.476	1.371.799.809
1930	1.245	3.732.859	1.444.926.868
1931	1.228	3.765.919	1.339.128.341

In der vorstehenden Tabelle ist die Entwicklung von ZDK und RDK zusammen dargestellt. Die KV des Allgemeinen Verbandes mußten unbeachtet bleiben, würden das Vorkriegsbild aber auch nur unwesentlich beeinflussen.

[38]) Staudinger, F., a.a.O., S. 61.

[39]) vgl. dazu Hirsch, J.: „Mod. Handel", S. 266; Staudinger, F., a.a.O., S. 130. Tabelle aus: Kaufmann, Heinrich, Kurzer Abriß der Geschichte des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine Hamburg 1928, S. 333; Jahrbuch des ZdK 1932, I. Bd., S. 343; Jahrbuch des RdK 1926 — 1927, S. 81; Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1931, Berlin 1931, S. 374. (Die Umsatzzahlen des RdK für die Jahre 1928 bis 1930 sind auf ganze tausend abgerundet.)

Die Tabelle beweist, wie wenig von der Zahl der Genossenschaften auf ihre Bedeutung geschlossen werden kann. 1929 zählten die beiden Verbände ungefähr dieselbe Zahl von Genossenschaften wie 1914. Dagegen hatte sich die Zahl der Mitglieder fast verdoppelt, die Umsätze weit mehr als verdoppelt. In den hohen Inflationszahlen der Mitglieder dürften sehr viele Zählmitglieder enthalten sein, die bei der Reorganisation ausgeschieden wurden.[40]) Im übrigen kann aus der verhältnismäßig schwachen Abwärtsentwicklung der Mitgliederzahl und der rapiden Steigerung der Umsatzhöhe geschlossen werden, daß die Verringerung der Zahl der KV nach der Stabilisierung im wesentlichen auf die Zusammenlegung kleinerer Institute oder auf den Anschluß an große zurückzuführen ist.[41]) Ebenso sind statt neuer KV bei Bedarf weitere Verteilungsstellen bestehender Vereine eingerichtet worden. Einen Anhaltspunkt für diese Annahme gibt ein Vergleich der Zahlen der berichtenden KV des ZDK mit denen der Verteilungsstellen.

Jahr	berichtende KV	Zahl der Verteilungsstellen	Durchschnittszahl der Verteilungsstellen je KV
1903	627	1.597	3
1904	709	1.841	3
1909	1068	3.265	3
1914	1085	5.108	5
1919	1088	5.631	5
1924	1020	8.282	8
1925	1051	8.500	8
1926	1036	8.780	8
1927	1042	9.230	9
1928	1012	9.605	9
1929	997	10.124	10
1930	968	10.709	11
1931	965	11.066	11 [42])

Soweit ihnen Einzelberichte vorlagen, zählten die beiden Verbände 1929 3.624.476 Mitglieder. Bei einem Bestande von 15.274.894 Einzel- und Familienhaushaltungen in Deutschland (für 1925[43])) bedeutet das, daß fast 1/4 der deutschen Bevölkerung einer Genossenschaft der beiden Verbände angeschlossen ist.[44])

Bei dem Gesamtumsatz im Jahre 1929 von RM. 1.371.799.809.— kommt auf das Mitglied ein Umsatz von rund RM. 378.— (ZDK 411.—; RDK 256.—).

Nun befassen sich die KV wie von Anfang an auch heute noch in der Hauptsache mit Lebensmitteln.[45]) Den deutschen Einzelhandelsumsatz an Nahrungsmitteln für 1926 schätzt Hirsch (einschließlich Umsatz des Handwerks) mit 22—23 Mild. RM.[46]) Danach kann geschätzt werden, daß die KV den Nahrungsmittelbedarf ihrer Mitglieder bei steigender Tendenz zu etwa 25% befriedigen.[47])

---

[40]) vgl. Jahrbuch RDK 1926/27, S. 103, 154; ebenso EA Konsumvereine, S. 13; ebenso S. 21 dieser Arbeit.

[41]) vgl. Jahrbuch RDK 1926/27 S. 74.

[42]) aus Jahrbuch ZDK 1932, 1. Band, S. 343.

[43]) vgl. Stat. Jahrb. f. d. Deutsche Reich, 1931, S. 23 f.

[44]) vgl. S. 86 dieser Arbeit.

[45]) vgl. z. B. EA Konsumvereine S. 28.

[46]) Hirsch, J.: „Der deutsche Nahrungsmittelhandel" in: „Wirtschaftshefte der Frankfurter Zeitung", Nr. 5, S. 4.

[47]) Tatsächlich dürfte der Prozentsatz wesentlich höher liegen. Denn die große Masse der Mitglieder der beiden Verbände besteht aus „gegen Gehalt oder Lohn beschäftigten Personen": 1927 im ZDK 71,04 % (Jahrbuch 1931, 1. Band, S. 426), im RDK 49,2 % (Jahrbuch RDK 1926/27 S. 170), wozu beim RDK noch ein Teil aus der Rubrik „Staats- und Gemeindebeamte und -Arbeiter", in beiden Verbänden die Rubrik „Personen ohne bestimmten Beruf" zuzurechnen ist. Alle diese dürften den geringsten Einkommensstufen angehören. Die Reichsstatistik zählt für 1928 57,2% aller Einkommensbezieher mit einem Einkommen von RM. 0.— bis 1.200.—, 32,3% mit einem Einkommen von RM. 1.200.— bis 3.000.—. (Stat. Jahrb. f. d. Deutsche

Der Anteil der beiden Verbände am gesamten deutschen Einzelhandelsumsatz in Nahrungsmitteln beträgt entsprechend etwa 6%.[48])

Eine besondere Stellung im Rahmen konsumgenossenschaftlicher Entwicklung nimmt die Eigenerzeugung ein. Der ZDK gibt nach den Erzeugnissen spezialisierte Zahlen erst von 1925 ab an; davon seien hier die Zahlen für die hauptsächlich hergestellten Waren wiedergegeben:[49])

	Bäckerei- und Konditoreierzeugnisse			Fleischereierzeugnisse		
Jahr	Abgabewert RM	% z. Warenumsatz	% z. Gütererzeugung	Abgabewert RM	% z. Warenumsatz	% z. Gütererzeugung
1925	104.124.374	16,9	64,8	34.142.184	5,5	21,3
1926	112.372.728	15,0	60,4	48.378.391	6,5	26,0
1927	137.314.222	15,6	57,0	69.113.626	7,9	28,7
1928	155.979.897	14,9	51,6	94.419.834	9,0	31,2
1929	161.785.797	13,8	51,2	119.234.090	10,1	37,7
1930	162.452.930	13,1	47,5	135.954.559	11,0	39,7
1931	154.662.192	13,3	48,7	133.338.469	11,5	42,0

Eine absolute Produktionssteigerung ist bei beiden Warengattungen festzustellen. Anders die Entwicklung der Verhältniszahlen. „In dem Umfang, in dem sich der Verhältnissatz der Backwarenerzeugung von Jahr zu Jahr verringerte, konnte der Verhältnissatz der Fleischwarenerzeugung gesteigert werden."[50])

Insgesamt hat der ZDK im Jahre 1931 an selbsterzeugten Waren (ohne Bearbeitung oder Veredelung) umgesetzt für RM. 317,559.105.—. Das ist 27,4% des Gesamtumsatzes. Auf jedes Mitglied kommt damit ein Umsatz an selbsterzeugten Waren von RM. 107,—[51]) Den Anteil der KV an der gesamten Backwarenherstellung kann man mit etwa 6% beziffern. Die Fleischwarenerzeugung ist dagegen nur mit 2,5% an der Gesamtproduktion beteiligt.

Die Kapitalkraft der KV läßt sich nicht angeben. Vielleicht können aber einige Zahlen[52]) aus der Entwicklung der KV des ZDK einen Anhaltspunkt geben.

	Eigenes Vermögen*)		fremde Gelder	
Jahr	Geschäftsguthaben der Mitglieder	Reserven und Rücklagen aller Art	Spareinlagen der Mitglieder	Sonstige**)
1903	11.838.401	4.989.487	6.199.791	30.810.395***)
1909	20.453.524	11.690.876	22.630.312	38.911.316
1914	33.336.763	24.817.028	79.106.375	63.780.914
1925	19.997.111	29.323.452	67.883.521	74.691.020
1926	29.431.117	33.874.604	109.123.732	70.645.283
1927	39.435.212	39.735.695	175.808.941	69.589.863
1928	48.067.289	48.733.727	252.449.894	78.788.881
1929	56.128.453	56.352.592	340.687.628	91.102.700
1930	64.615.609	65.916.209	403.862.159	104.853.449
1931	70.172.831	70.522.147	410.946.857	119.841.118

*) ohne Reinertrag einschließlich der darin enthaltenen Rückvergütungen.
**) enthaltend die Posten: Hypotheken, Hausanteile und Schuldverschreibungen, Kautionen, noch zu zahlende Unkosten, Steuern, Zinsen usw., Lieferantenschulden, Bankschulden.
***) einschließlich unverteilter Reingewinn.

Reich 1931, S. 533). Da nun in diesen Einkommensstufen etwa 45% des Einkommens für Nahrungs- und Genußmittel ausgegeben wird, (ebenda S. 325 ff.), kann die Durchschnittsbedarfsdeckung im KV mit 40 — 60% beziffert werden.

[48]) vgl. Jahrbuch RDK 1926/27 S. 40.
[49]) aus Jahrbuch ZDK 1932, Bd. 1, S. 349 bezw. 106 f.
[50]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 95.
[51]) Jahrbuch ZDK 1932, Bd. 1, S. 105, 349.
[52]) aus Jahrbuch ZDK 1932, Bd. 1, S. 405.

Interessant ist, daß die Reservefonds in den letzten Jahren ungefähr die gleiche Gesamthöhe haben wie die Geschäftsguthaben der Mitglieder. Darüber hinaus aber lassen die Entwicklung der Posten Grundstücke und Anlagen sowie die vorgenommenen Abschreibungen eine sehr vorsichtige Bewertung vermuten, so daß hier noch starke Reserven enthalten sein dürften.

Besondere Beachtung verdient das schnelle Anschwellen der Spareinlagen, daß die KV zu maßgeblichen Bankhaltern der Spargelder der werktätigen Bevölkerung macht. Die Folge ist eine fast völlige Unabhängigkeit vom Kapital- und Geldmark und eine weitreichende Bewegungsfreiheit in den Dispositionen der Konsumgenossenschaften.

Dritter Abschnitt.

Die sozialökonomischen Verhältnisse des gewerblichen Mittelstandes einerseits und der Konsumgenossenschaften andererseits.

I. Kapitel.

Die betriebswirtschaftlichen Verhältnisse.

§ 7.

Grundlagen, Einrichtung und Organisation der Betriebe.

Für die Hauptfunktion der hier besprochenen Wirtschaftszweige, konsumfähige Güter an Letztverbraucher zu vermitteln, ist, ebenso wie für die anderen Wirtschaftszweige, der Standort von besonderer Bedeutung.

Hirsch unterscheidet zwei Arten von Geschäften in der modernen Stadt:

„Die einen gehen buchstäblich hinter dem Kunden her; es sind diejenigen für Kolonialwaren und Gemüse, für Fleisch- und Backwaren, für Zuckerwaren und Zigarren; die Geschäfte für den täglichen Bedarf. Diesen will der städtische Käufer möglichst in der Nähe seiner Wohnung decken; so findet man diese Geschäfte in der modernen Großstadt ziemlich gleichmäßig überall verteilt, und regelmäßig dienen sie nur dem Bedarf der nächsten Umgebung. Deshalb bleiben die Umsätze in ihnen stets klein, immer schmächtigere Geschäftchen dieser Art fristen in Seitenstraßen und Vorstadt ein massenhaftes Dasein; klein ist ihr Umsatz, klein der Gewinn, in der großen Geschäftsstraße könnte man damit nicht zwei Quadratmeter mieten. Ganz andere drängen sich dort an den Kunden.

Andern Gesetzen nämlich unterliegen die Geschäfte, die den nur in längeren Perioden wiederkehrenden Bedarf decken (den periodischen Bedarf); als da sind: Kleider und Hüte, Schuhe und Wäsche, Wohnungs- und Geschäftseinrichtung usw. All das unterliegt ganz besonders der Mode. Dergleichen pflegt der Käufer nicht sofort und in der Nähe zu decken, noch weniger die Käuferin. Man will eine Reihe solcher Gegenstände kurz nacheinander sehen, prüfen, vergleichen, um dann auszuwählen. Denn solch ein Kauf ist nichts Alltägliches. — Eben deswegen werden diese Geschäfte nur auf einen seltenen Besuch ihrer nächsten Umgebung zu rechnen haben. Aus der großen Menge ist immer nur eine kleine Zahl, die just für einen solchen Kauf reif ist. So werden sie sich also nach solchen Stellen ziehen, wo ein möglichst lebhafter Verkehr herrscht. Wo der breite Strom des Publikums vorüberflutet, da werden sie die meisten Kunden zu erhoffen haben. So entsteht die moderne „Geschäftsstraße", der eigentliche Markt für periodisch wiederkehrenden Bedarf."[1])

Hentschel erwähnt weiter als wichtiges Moment in der Standortfrage die „Laufkundschaft".[2]) Hier richtet sich der Standort nicht nach der Wohnung des Käufers oder dem Geschäftsverkehr (der Geschäftsstraße), sondern nach den ge-

[1]) Hirsch, J., „Mod. Handel" S. 231 f.

[2]) Hentschel, E.: „Betriebsverhältnisse und Preisverhältnisse im Einzelhandel." Berlin 1928, S. 28.

legentlichen Bedürfnissen, die an Stellen starken Passantenverkehrs häufiger zur Nachfrage führen, z. B. bei Tabak. Dieses Moment erscheint aber für die hier behandelten Zweige nicht von so großer Bedeutung. Es genügt daher, die beiden Grundtendenzen, Dezentralisation und Konzentration des Angebots, zu besprechen.

Ziemlich einheitlich konsumorientiert ist der Einzelhandel mit Lebensmitteln. Seine Betriebe sind daher fast gleichmäßig entsprechend der Bevölkerungsdichte verteilt. Eine Ausnahme bildet vielleicht der auf Qualitätswaren spezialisierte Feinkosthandel.

Ebenso wie der Einzelhandel mit Lebensmitteln ist das Bäckergewerbe nach dem Konsum ausgerichtet. Das trifft sicher für die häufigste Erscheinungsform der Bäckerei zu, in der Herstellung und Verkauf der Backwaren in einem Betrieb zusammengefaßt sind. Soweit Herstellung und Verkauf getrennt voneinander erfolgen bzw. der Verkauf beim Produktionsbetrieb nur gering ist (z. B. Landbrotbäckereien), ist zu beachten, daß der Hauptabsatz durch weitere konsumorientierte Verkaufsstellen oder auch Lebensmittelgeschäfte, in anderen Fällen durch ähnlich zu beurteilende Hauslieferung (Brotwagen, Backwarenverteiler) getätigt wird.

Die von Hirsch auch für das Fleischergewerbe angenommene Standortorientierung nach dem Konsum kann nicht vertreten werden. Zwar sind auch die Fleischereibetriebe dezentralisiert, aber nicht so ausgeprägt, daß allgemein von einer Konsumorientierung gesprochen werden kann. In den größeren Städten befinden sich stets im Kernpunkt starke Zentren des Absatzes, deren Leistungsfähigkeit weit über den Bedarf der ihnen zuzurechnenden Absatzbezirke hinausgeht.[3]) Dagegen zeigt die Peripherie eine schwächere Besetzung mit Fleischereibetrieben. Diese Erscheinung ist schon dadurch bedingt, daß die Konzentration der verschiedenen Nachfrage es ermöglicht, einen durch den schnelleren Umsatz stets frischen Vorrat in den mannigfachen Qualitäten und Sorten zu halten und andererseits die bei der Schlachtung anfallenden unterschiedlichen Fleischstücke nach ihrer Qualität bewertet zu veräußern.

Es erübrigt sich, die verkehrsorientierten Gewerbezweige des gewerblichen Mittelstandes zu erwähnen, da entsprechende konsumgenossenschaftliche Betriebe bis heute nur in geringer Zahl vorhanden sind. Es handelt sich vor allem um konsumgenossenschaftliche Warenhäuser. Die Ausgabe der hier in Frage stenenden Waren wird bisher, soweit das technisch möglich ist, durch die Lebensmittelverteilungsstellen der KV vorgenommen.

Ursprünglich waren die KV bzw. ihre Verteilungsstellen nicht in dem Maße konsumorientiert wie die erwähnten mittelständischen Betriebe. Das änderte sich aber mit der stärkeren Konkurrenzstellung und der Ausweitung der Mitgliederzahl. Die Verteilungsstellen in den Nebenstraßen mußten immer mehr aufgegeben und in den Mittelpunkt des Konsums gerückt werden. Daneben — eine Wirkung des Ausweitungsgedankens —

> „erfolgt die Errichtung neuer Verteilungsstellen in den Bezirken der größeren Vereine mehr auf Grund allgemeiner Absatzverhältnisse, z. B. der Dichte und sozialen Struktur der Bevölkerung, der Entstehung neuer Wohn- und Siedlungsbezirke usw."[4])

So befinden sich heute die Hauptabsatzgebiete der KV stets in den dichter besiedelten Wohnbezirken. In Essen beträgt z. B. der Umsatz in der Altstadt bei dem KV Eintracht nur 27,5% und beim KV Wohlfahrt sogar nur 10,1% vom Gesamtumsatz. „Das Schwergewicht liegt demnach wie bei der Konsumgenossenschaft „Eintracht" in den dicht besiedelten Gebieten im Norden und Westen der Stadt."[5])

---

[3]) vgl. über die Verhältnisse in Bern: „Die Verarbeitungs- und Verschleißspanne im Fleisch- und Fleischwarenverkehr der Schweiz". (Veröffentlichung Nr. 3 der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes) Bern 1928, S. 49; ähnliche Feststellungen konnten vom Verfasser in verschiedenen westdeutschen Städten gemacht werden.

[4]) EA Konsumvereine, S. 11.

[5]) „Die Stellung der Großstadt Essen in der Volkswirtschaft" (Nr. 9 der statistischen Veröffentlichungen) Essen, 1929, S. 79 f, speziell S. 80.

Für die Konsumvereinsbäckereien trifft grundsätzlich räumliche Trennung von Herstellung und Absatz zu. Die für den Absatz notwendigen Betriebe sind im allgemeinen durch die Lebensmittelverteilungsstellen gegeben. Nur bei wenigen KV sind außerdem besondere Backwarenverteilungsstellen vorhanden.[6]) Der Standort der Produktionsbetriebe erfordert vor allem eine günstige Lage zu den Verteilungsstellen, so daß die Zentralisierung nur bis zu einem gewissen Grade durchführbar ist.

Im Gegensatz zu den handwerklichen Fleischereibetrieben sind die Verteilungsstellen für Fleischwaren bei den KV nur konsumorientiert. Die Großfleischverteilungsstelle kommt hier weniger in Frage. Auf der anderen Seite ist es bei Frischfleischwaren nicht möglich, nur die Lebensmittelverteilungsstellen zu benutzen. So entstand entsprechend der schnellen Entwicklung der Eigenfabrikation von Fleischwaren[7]) in kurzer Zeit ein besonderes Netz von konsumorientierten Fleischverteilungsstellen.[8])

Der Zentralisation der Produktion sind gewisse Grenzen gesetzt durch die Transportschwierigkeiten bei Frischfleischwaren. Versuche, die Produktion für größere Absatzgebiete zusammenzufassen, sind fehlgeschlagen.[9])

Der Kapitalbedarf der hier besprochenen Wirtschaftszweige ist sehr uneinheitlich. Bereits beim gewerblichen Mittelstand sind große Unterschiede festzustellen.[10])

Das trifft in ganz besonderem Maße für das Anlagekapital zu. Für den Betrieb einer Bäckerei sind besonders eingerichtete Räumlichkeiten mit einer Betriebseinrichtung, Backofen, Maschinen usw. erforderlich, die einen wesentlichen Kostenfaktor darstellen. Hinzu kommt, daß der Einbau des Backofens usw. lokale Verschiebungen der Produktionsstätte verbietet. Weiter ist es nicht möglich, im allgemeinen Produktion und Verkauf räumlich zu trennen. Daraus ergibt sich zur Sicherung des zu investierenden Anlagekapitals und der Absatzmöglichkeit die Notwendigkeit des Dauerbesitzes von Produktions- und Verkaufsstätte, d. h. in den meisten Fällen die Notwendigkeit des Eigentums.[11]) So gesehen erhöht sich das erforderliche Anlagekapital um ein Mehrfaches. Tatsächlich ist auch der größte Teil der deutschen Bäckereibetriebe im Eigentum der Inhaber.[12])

Der durch diese betrieblichen Verhältnisse bedingte besondere Kapitalbedarf für die Gebäulichkeiten, Backhaus und Verkaufsstelle, läßt sich auch nicht annähernd allgemein angeben. Hier spielen Größe, Geschäftslage, weiterer Ausbau des Hauses zu Wohn- oder gewerblichen Zwecken usw. eine große Rolle.

Das für die Betrieebseinrichtung notwendige Anlagekapital ist für eine mittlere Bäckerei mit RM. 12 bis 15.000.— zu veranschlagen, wobei die Kosten für den Backofen (einschließlich Einbau) ungefähr RM. 6 bis 10.000.— betragen.[13]) Die moderne Entwicklung läuft auf eine ständige Steigerung des erforderlichen Anlagekapitals hinaus, worüber im einzelnen noch gesprochen werden soll.

Der Bedarf an Anlagekapital bei den Fleischern ist ebenfalls sehr unterschiedlich. Einmal bestehen in den Großstädten bereits vielfach Fleischereien, die ihre auf Frischfleisch spezialisierten Waren vom Grroßhändler beziehen und infolgedessen mit wenig Anlagekapital auskommen. Daneben bilden aber den Hauptteil des heutigen Fleischerhandwerks noch jene Betriebe, in denen, abgesehen von der Schlachtung

---

[6]) Für Ende 1931 werden für 8 KV des ZDK 133 reine Brotläden angegeben. (Sonderheft 32 d. VZK, S. 34).

[7]) vgl. S. 27 dieser Arbeit.

[8]) 22 berichtende Vereine des ZDK betrieben Ende 1929 470 reine Fleischläden, Ende 1931 waren es 641 und bei den berichtenden KV des RDK 30 derartige Filialen (Sonderheft 32 der VZK, S. 33 f.).

[9]) Geschäftsbericht über das 27. Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1930; KV Wohlfahrt, Essen-Altenessen, S. 46 f.

[10]) vgl. hierzu auch S. 8 ff. dieser Arbeit.

[11]) vgl. auch die Ausführungen bei Reiner, a.a.O., S. 54 f.

[12]) vgl. S. 8 dieser Arbeit.

[13]) vgl. auch Schubert, C.M.: „Der Aufbau der modernen Brotproduktion Deutschlands mit einer Darstellung der besonderen Brotversorgungsverhältnisse der Großstädte Berlin, Hamburg, Köln und München." Leipzig 1929, S. 26.

(Schlachthaus), die ganze Verarbeitung und Frischhaltung der Fleischwaren erfolgt. Für deren Inhaber ist ebenso wie beim Bäckerhandwerk das Eigentum an der Betriebsstätte erforderlich.[14])

Die für die Betriebseinrichtung aufzuwendenden Mittel lassen sich bei der sehr unterschiedlichen Technisierung in ihrer Höhe nicht einheitlich bestimmen. Nach den betriebswirtschaftlichen Vernehmungsergebnissen des EA[15]) weisen kleinere Fleischereien (Umsatz bis zu RM. 100.000.—) einen „Anlageneuwert" von RM. 2.500.— bis 5.700.— auf; bei einem Umsatz bis zu RM. 200.000.— werden bereits RM. 12.000.— bis 19.000.— angegeben.

Nach den Angaben für die Schweiz kostet die Einrichtung eines einfachen Betriebes ca. RM. 16.000.—; für einen mittleren städtischen Betrieb:[16])

Kühlanlage	ca.	RM.	12.000.—
Maschinen und Einrichtung der Metzgerei, Rauch- und Kochkessel, Fleischschneider, Motor, Wurstfüllmaschinen, Aufzug, Aufschnittmaschine usw.	ca.	RM.	8.000.—
Einrichtung des Verkaufslokals (darunter Fleischtische, Marmoraufsätze, Wurstgestelle, Präzisionswagen, Registrierkasse us.)	ca.	RM.	5.000.—
Bureaumaterial	ca.	RM.	1.500.—
	ca.	RM.	26.500.—.

Um ein Bild über die Progression des Bedarfs an Anlagekapital der beiden Handwerkszweige zu geben, seien einige Zahlen angeführt. Die Anlageinvestitionen des deutschen Bäckerhandwerks werden für die Jahre 1924 bis 1928 auf RM. 179,8 Mill. geschätzt, die des Fleischerhandwerks auf RM. 117,1 Mill.[17]) Das sind fast RM. 2.000.— für die einzelne Bäckerei und ungefähr RM. 1.400.— für die einzelne Fleischerei.

— Es ist bereits darauf hingewiesen worden, daß die Lage des Bäcker- und Fleischerhandwerks als relativ günstig bezeichnet wird.[18]) Die Anlageinvestitionen in beiden Gewerbezweigen machen 42,1% aller Anlageinvestitionen im Handwerk aus (RM. 296,9 Mill. von RM. 704,6 Mill.).[19]) —

Wieweit moderne Technik Eingang gefunden hat, läßt sich am deutlichsten beim Bäckerhandwerk verfolgen. Nähere Angaben darüber macht der „Germania" Zentralverband Deutscher Bäcker-Innungen.

Ein allgemeines Bild über die Entwicklung der Maschinenverwendung vermittelt die folgende Tabelle:[20])

Jahr	Zahl der Bäckereien mit Kraftantrieb	Zahl der Mitglieder des Verbandes
1901	986	36.532 (1900)
1910	7.023	59.120
1914	19.587	69.564
1926	47.945	86.777
1929	61.115	93.378

Von den 61.115 Maschinenbetrieben im Jahre 1929 wurden im einzelnen an Maschinen gebraucht:[21])

Knetmaschinen	60.380
Teigteilmaschinen	644
Wirkmaschinen	1.882
Rühr- u. Schlagmaschinen (eiserne Gesellen)	11.898

[14]) vgl. S. 8 ff. dieser Arbeit.
[15]) EA Handwerk 3, S. 172a.
[16]) „Die Verarbeitungs- und Verschleißspanne . . ." S. 17.
[17]) Kapitalbildung und Investitionen in der deutschen Volkswirtschaft 1924 bis 1928; Sonderheft 22 der VzK. Berlin 1931, S. 131.
[18]) vgl. S. 8 f. dieser Arbeit.
[19]) Sonderheft 22 der VzK., S. 131; vgl. im einzelnen S. 130 ff.
[20]) Statistik 1929 d. deutsch. Bäckerhandwerks, S. 5, 8.
[21]) Stat. 1929 d. deutsch. Bäckerhandw. S. 7 f. 17 f.

Teigautomaten	383
Mehlsiebmaschinen	5.543
Sackausstaubmaschinen	5.277
Mehlmischmaschinen	619
Hörnchenmaschinen	798
Broteinwickelmaschinen	50
sonstige Maschinen	2.081

Zum Antrieb der vorhandenen Maschinen wurde benutzt:[22])

	1926	1929
	in . . . Betrieben	
Elektrizität	44.483	61.725
Gas	210	155
Göpel	222	96
Oel	—	32
Sonstiges	46	109

Von den angeschlossenen Mitgliedern hatten:[23])

	1926	1929
Dampfbacköfen	17.617	30.113
Sonstige Kohlenbacköfen	43.163	52.699
Holzbacköfen	9.015	6.969
Torfbacköfen	—	875
Gasbacköfen	116	125
elektrische Oefen	78	63
Oelbacköfen	—	66
sonstige Backöfen	1.279	—

Zahlenangaben über die Verwendung einzelner Maschinenarten im Fleischerhandwerk liegen nicht vor. Eine Vorstellung von der Entwicklung geben die vorhandenen Ziffern über die Verwendung motorischer Kraft:[24])

	Zahl der Betriebe überhaupt	davon mit motorischer Kraft
1907:		
Fleischerei	95.485	14,9 %
1925:		
Fleischerei	74.817	53,7 %
Fleischerei und Gastwirtschaft	12.063	51,6 %

Der Bedarf an Anlagekapital im mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel ist relativ gering. Insbesondere sind feststehende Einrichtungen, die das Eigentum an den Betriebsräumen notwendig erscheinen lassen, im allgemeinen nicht vorhanden. Vielmehr ist, grundsätzlich wenigstens, fast jedes Geschäftslokal für die Errichtung eines solchen Betriebes geeignet. Der Mindestkapitalbedarf für die Einrichtung eines Betriebes wird auf RM. 1.500.— bis 2.000.— geschätzt.[25]) Einer Verwendung technischer Einrichtungen ist der mittelständische Lebensmitteleinzelhandel nur schwer zugänglich. Schnellwaagen, Aufschnittmaschinen, Registrierkassen, Kühlanlagen usw. sind in verschieden großem Umfange in Gebrauch, sind aber meist für den Gesamtablauf der wirtschaftlichen Tätigkeit ohne besondere Bedeutung.

Die Höhe des Betriebskapitals in den besprochenen Gewerbezweigen wird im wesentlichen durch die Lagerhaltung bestimmt. Diese ist im Lebensmittelhandwerk ziemlich gleich, und zwar kommt 1925 auf die beschäftigte Person im Bäckerhandwerk ein Lager von RM. 430.—, im Fleischerhandwerk von RM. 450.—.[26]) Für den

---

[22]), [23]) Stat. 1929 d. deutschen Bäckerhandwerks, S. 7 f, 17 f.

[24]) EA Handwerk 3, S. 158; vgl. auch S. 159.

[25]) Sonderheft 22 der VzK., S. 142.

[26]) Ruberg, C.: „Kapitalinvestition im Handwerk" in „Betriebsführung" betriebswirtschaftliche Mitteilungen des Deutschen Handwerksinstituts Karlsruhe i. B., 1931, Nr. 7/8, S. 102 ff, speziell S. 105.

Lebensmitteleinzelhandel ist die entsprechende Zahl RM. 1.950.—.[27]) Abgesehen von dem durch die Lagerhaltung bedingten Betriebskapital ist zu beachten, daß bis zu einem gewissen Grade Betriebsmittel für Kundenkredite zur Verfügung stehen müssen.

Auch die Art der Kapitalbeschaffung für den gewerblichen Mittelstand läßt sich nicht klar herausstellen. Als Voraussetzung für die Neueinrichtung erscheint in wohl allen Fällen ein entsprechend dem Gesamtkapitalbedarf mehr oder weniger hohes Eigenkapital notwendig.[28]) Hierin liegen vielfach, vielleicht abgesehen vom Lebensmitteleinzelhandel, die Schwierigkeiten für die Neugründung eines Unternehmens. Für den Bäcker z. B. ist die Beschaffung dieses Eigenkapitals auf dem häufigsten Wege des Sparens wegen der Höhe besonders schwierig.

Für den weiteren Kapitalbedarf kommen bei den festen Anlagewerten in der Hauptsache die mit dem Hypothekarkredit befaßten Institute in Frage. Im einzelnen sind dazu folgende Feststellungen in einer deutschen Großstadt gemacht worden:

> „Das für Neueinrichtungen von Bäckereien und für Erweiterungen erforderliche Kapital wird entweder durch Hypotheken beschafft oder durch langfristige Kredite, die die Lieferanten der Backöfen, Maschinen und sonstigen Einrichtungen oft über einen Zeitraum von mehreren Jahren bei langsamer Ratenzahlung gewähren. Die Hypotheken werden gern von den Mehlhändlern gegen die Verpflichtung zur Abnahme ihres Mehls zur Verfügung gestellt."[29])

Die Möglichkeit von derartigen langfristigen Lieferantenkrediten darf allerdings nicht verallgemeinert werden.

Die Beschaffung des Betriebskapitals auf dem Wege des Kredits weist vor allem zwei Formen auf, den kurzfristigen Bankkredit und den Lieferantenkredit. Für den Bankkredit kommen neben den gewerblichen Kreditgenossenschaften und Spar- und Darlehnskassen in neuerer Zeit immer mehr die Sparkassen in Frage.[30]) Dabei muß aber darauf hingewiesen werden, daß ein gewisser Prozentsatz der kurzfristigen Kredite bei den gewerblichen Kreditgenossenschaften und Sparkassen über den Rahmen eines Betriebskredits für einen mittelständischen Betrieb hinausgeht.[31]) Es ist zu vermuten, daß es sich hierbei um versteckte Anlagekredite handelt, die auf dem langfristigen Kapitalmarkt nicht zu erhalten waren. Somit kann geschlossen werden, daß kurzfristiger Kredit in ausreichendem Maße bisher zur Verfügung gestanden hat, wohingegen der langfristige Realkreditbedarf nicht voll befriedigt werden konnte, was für die Neueinrichtung von mittelständischen Betrieben mit starker Realkapitalinvestierung von maßgeblicher Bedeutung gewesen sein wird.[32])

Die Schwierigkeiten der Kreditbeschaffung in den einzelnen Gewerbezweigen beleuchtet noch die Tatsache, daß sich starke Bestrebungen zur Gründung besonderer Branchebanken geltend machen. Für das Bäcker- und Fleischerhandwerk sollen derartige Gründungen bereits gute Erfolge aufzuweisen haben.[33])

Der Lieferantenkredit als Form der Beschaffung von Betriebskapital ist bis zu einem gewissen Grade in allen Gewerben anzutreffen. Die Handhabung im Bäckergewerbe zeigen sehr klar die Untersuchungen über die Kreditverhältnisse in einer deutschen Großstadt.[34]) Für den Lebensmitteleinzelhandel, besonders für die kleineren

---

[27]) Sonderheft 14 der VzK., S. 76.

[28]) vgl. hierzu S. 8 ff. dieser Arbeit.

[29]) „Der Kredit- und Zahlungsverkehr im Bäckergewerbe" in „Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung" 23. Jahrg. 1929, Leipzig, S. 187.

[30]) vgl. Siedbürger, H.: „Die Kreditversorgung des Mittelstandes in Deutschland" in „Das Deutsche Handwerksblatt", 25. Jahrg. Heft 24, S. 466 f; ferner Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, 40. Jahrg. 1931, Heft 1, S. 100 f; für den Einzelhandel speziell: „Einzelhandel und Kreditgenossenschaften" Heft 23 der genossenschaftlichen Zeit- und Streitfragen, Berlin 1930.

[31]) vgl. auch Cremer, J.: „Die Kreditversorgung des Handwerks durch die Sparkassen" in „Das Deutsche Handwerksblatt", 25. Jahrg. Heft 19, S. 380.

[32]) vgl. auch EA Handwerk 1, S. 323 ff; in dem Aufsatz: „Der Kredit- und Zahlungsverkehr . . ." a.a.O., S. 187 wird für eine deutsche Großstadt die geringe Bedeutung des Bankkredits für das Bäckergewerbe nachgewiesen.

[33]) vgl. EA Handwerk 1, S. 223; dagegen EA Handwerk 3, S. 29.

[34]) „Der Kredit und Zahlungsverkehr . . ." a.a.O., S. 186 f; vgl. dagegen Hirsch, J.: „Mod. Handel" S. 68.

und kleinsten Betriebe, erscheint in ganz besonderem Maße als Kreditgeber der Grossist, „Kreditgrossist". „Solche Kreditgrossisten kennt der Lebensmittelhandel aller Länder." Ihr Verschwinden in Deutschland während Kriegs- und Inflationszeit war nur eine vorübergehende Erscheinung.[35]) Nach den Vernehmungsergebnissen des EA beträgt das durchschnittliche Zahlungsziel ca. zwei Monate, so daß theoretisch der ganze Lagerbestand laufend mittels Kredit des Großhandels gehalten werden kann und praktisch zum großen Teil auch gehalten wird, wie die hohen Außenstände der untersuchten Firmen ergeben haben.[36])

Bei der Betrachtung von Kapitalbedarf und Kapitalversorgung der KV kann nicht wie beim gewerblichen Mittelstand von der Frage nach dem Mindestkapitalbedarf für die Einrichtung eines Betriebes ausgegangen werden. Bei der Struktur der KV ist die Kapitalfrage weniger eine solche der Existenzmöglichkeit überhaupt als vielmehr eine solche der Ausdehnung und des besonderen Wirtschaftsprogramms der einzelnen Genossenschaft. Mit Recht sagt Deumer,

> „daß die Genossenschaft als Personalgesellschaft keiner erheblichen Kapitalgrundlage für ihren Betrieb benötigt, sondern in der Vereinigung rein persönlicher Kräfte ihren vorwiegenden Halt findet, so daß auf den Bestand eines möglichst hohen Eigenkapitals nicht allzu großes Gewicht im genossenschaftlichen Betriebe gelegt zu werden braucht, ja daß das Fehlen der Notwendigkeit eines bestimmten Grundkapitals ein Vorzug der Genossenschaft ist."[37])

Es wird hier zu zeigen sein, wie der durch das Wachsen der KV und besonders durch die Aufnahme und den Ausbau der Eigenproduktion gesteigerte und zugleich veränderte Kapitalbedarf befriedigt wird.

Die anfänglich fast allein auf die Verteilung von Lebensmitteln abgestellte Tätigkeit der KV machte wie bei dem mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel nur ein relativ geringes Kapital erforderlich. Bei den Verteilungsstellen war wie auch heute noch die Miete die vorwiegende Form der Verfügung über die notwendigen Räume.[38]) Ein größerer Anlagekapitalbetrag war vielfach nur für das Zentrallager zu investieren.

So reichten beim ZDK noch 1903 eine Kapitaleinlage von ca. MK. 20.— je Mitglied und eine Reservenbildung in nicht einmal der halben Höhe dieser Geschäftsguthaben zur Beschaffung von ungefähr 1/3 des erforderlichen Gesamtkapitals aus. 1931 konnte dagegen durch die Geschäftsguthaben der Mitglieder, die sich je Mitglied kaum erhöht haben, und eine Reservenbildung in fast der gleichen Höhe nur noch 1/5 des Gesamtkapitalbedarfs gedeckt werden.[39])

Der Bedarf an Fremdkapital für den Grundbesitz wurde ursprünglich in der Hauptsache durch Hypotheken gedeckt. So machten die Hypotheken 1903 über 50 % des bilanzmäßig ausgewiesenen Grundbesitzes aus.[40]) Die letzten Jahre vor

---

[35]) nach Hirsch, J.: „Mod. Handel" S. 68 ff; ebenso Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft" S. 73 f.

[36]) EA Großhandel mit Lebensmitteln und Kolonialwaren, S. 11 f.

[37]) Deumer, R.: „Das deutsche Genossenschaftswesen" Bd. I, Berlin 1926, S. 5 f; vgl. auch Bd. II, 1927, S. 33 ff. (Eine Art der langsamen Kapitalbildung zu Beginn der deutschen Konsumgenossenschaftsbewegung, den Markenverein, zeigt Schloesser in seinem Büchlein „Der deutsche Konsumverein in alter Zeit." — Schloesser R. „Der deutsche Konsumverein in alter Zeit", verbrauchergenossenschaftliche Bücherei Nr. 8, herausgegeben vom RDK, Düsseldorf-Reißholz 1926; vergl. dazu für die allgemeine Entwicklung Hirsch, J.: „Mod. Handel", S. 267).

[38]) vgl. EA Konsumvereine S. 44; ferner zu schließen aus der Höhe der durchschnittlichen Mietkosten der KV. vgl. EA Grundlagen S. 270.

[39]) vgl. Gottschall, H.: „Die Bilanzen der Konsumvereine betrachtet unter dem Gesichtspunkt der Liquidität", Berlin und Wien 1932, S. 84; — die dort angegebenen Zahlen vermitteln ein richtiges Bild von der Entwicklungstendenz, die Berechnungen an Hand des vorliegenden Materials ergaben aber nur annähernd gleiche Werte. — Die absoluten Zahlen sind auf S. 27 dieser Arbeit wiedergegeben.

[40]) vgl. Jahrbuch ZDK 1932, Bd. 1, S. 394, 405 und Tafel 10 im Anhang III.

dem Kriege und besonders die Zeit nach der Inflation brachten einen gewaltigen Anstieg der Eigenproduktion. Damit in Zusammenhang mußten sich der Grundbesitz und die Betriebseinrichtungen und Maschinen in entsprechendem Ausmaß vermehren. Die Bilanzen des ZDK weisen eine Erhöhung des Grundbesitzes in der Zeit von 1903 bis 1931 um das 14,2 fache auf RM. 302 Mill. und der Betriebseinrichtungen usw. um das 19,3 fache auf fast RM. 68 Mill. aus, obschon die Neubewertung des vorhandenen Besitzes nach der Inflation sehr vorsichtig erfolgt ist.[41]) Zum Vergleich sei darauf hingewiesen, daß der Gesamtumsatz in der gleichen Zeit nur das 8,8 fache erreichte.

Beim KV Eintracht, Essen, und ebenso beim KV Wohlfahrt, Altenessen, erhöhte sich allein in den letzten Jahren durch die Errichtung einer Fleischwarenfabrik das Immobilienkonto um ungefähr 1/4. Insgesamt dienen jeweils rund 50 % der Grundstückswerte der Eigenproduktion einschließlich Zentrallager.[42]) Zwar kann man hieraus nicht auf die Verhältnisse bei den übrigen KV schließen, zumal die hier genannten die Eigenproduktion besonders pflegen, aber die wesentliche Ueberhöhung der Anforderungen an Kapital durch die Aufnahme der Eigenproduktion kommt damit in ihrer Tendenz richtig zum Ausdruck.

Gegenüber den Betrieben des gewerblichen Mittelstandes zeigt sich der Mehrbedarf an Kapital nicht so sehr in der Verwendung besonderer Betriebseinrichtungen, die nur für den Großbetrieb geeignet sind, — denn um solche handelt es sich im wesentlichen, — als um die vollständige Ausrüstung der Betriebe mit den gegebenen technischen Hilfsmitteln, evtl. in besonderen Größenausmaßen oder in mehreren Einheiten der gleichen Maschine. So entfallen auf einen „Durchschnittbetrieb aus 49 Konsumvereinsbäckereien[43])

	1913	1925	1926
Zahl der beschäftigten Personen	29,9	44,1	50,4
Zahl der Bearbeitungsmaschinen	5,1	8,8	9,9
Zahl der Motoren	4,2	8,2	9,1
Zahl der Pferdestärken	25,7	47,1	49,5.“

Die Häufung der Maschinen und gleichzeitig die Entwicklung der Eigenproduktion in der Backwarenherstellung zeigt folgende Aufstellung:[44])

Zahl der Oefen

	1914		1928
Konsum- und Sparverein, Dortmund	9		21
Konsum Wohlfahrt, Bochum	6		28
Konsum Eintracht, Essen-Duisburg	18		46
Konsum Wohlfahrt, Essen	8		32
Allgemeiner Konsumverein, Essen-Altenessen	12		26
Vorwärts-Befreiung, Elberfeld-Barmen	20		48
Selbsthülfe in Oberhausen-Duisburg	6	(1919)	12
	79		213

Erst in den letzten Jahren hat die Technik für den Großbetrieb besondere Einrichtungen, wie den Mammut- und Autoofen geschaffen.

Aehnliches trifft auch für die Fleischereibetriebe zu. Allerdings erfordern hier auch noch die Einrichtungen der besonderen Frischfleisch-Verkaufsstellen höheres Anlagekapital. Beim KV Eintracht Essen weist z. B. allein das Konto Kühlanlagen von 1929 bis 1931 bilanzmäßig eine Erhöhung um RM. 116.100.— auf RM. 301.400.— auf.[45])

Für diese gewaltigen Kapitalanlagen ist von den KV nicht mehr in gleichem Maße der Hypothekarkredit in Anspruch genommen worden, war vielleicht auch in

---

[41]) vgl. Jahrbuch ZDK 1932, Band 1, S. 394.

[42]) Geschäftsbericht des KV Eintracht, Essen, Geschäftsjahr 1930/1931, S. 23 f; Geschäftsbericht des KV Wohlfahrt, Altenessen, 1930, S. 34 f.

[43]) EA Handwerk 3, S. 31.

[44]) EA Handwerk 3, S. 57.

[45]) vgl. Geschäftsbericht des KV Eintracht, Essen, 1928/29, S. 29; 1930/31, S. 31.

dieser Höhe nicht mehr zu erreichen. Schon 1914 machten beim ZDK die Hypotheken nur noch ca. 43 % des ausgewiesenen Grundstückswertes aus, um bis 1931 auf 20,9 % herabzusinken.[46]) Die Hypothekarkredite sind in der Nachkriegszeit beim ZDK zu einem wesentlichen Teil durch angegliederte Institute wie die „Volksfürsorge, gewerkschaftlich-genossenschaftliche Versicherungs-A.-G." und die Pensionskasse des ZDK zur Verfügung gestellt worden.[47])

Im übrigen fließt bei den KV eine andere Kapitalquelle immer stärker. 1903 bedeuteten die Spareinlagen der Mitglieder noch einen untergeordneten Posten, aber bereits bis 1914 waren fast MK. 80 Mill. erreicht, d. h. die Spareinlagen stellten ungefähr 50 % der fremden Gelder dar. Nach der Inflation wuchsen sie dann noch schneller. 1931 stellen sie mit fast 58 % des Gesamtkapitals die Hauptquelle der Kapitalbeschaffung dar. Zwar gestattet die Eigenart der Spareinlagen nicht ihre vollständige Umwandlung in Anlage- und Betriebswerte,[48]) aber immerhin hat durch sie die Expansionstendenz der KV unter besonders günstigen Bedingungen ihre Kapitalgrundlage gefunden. Hand in Hand mit dem besonderen Anwachsen der Spareinlagen ging die starke Ausweitung der Eigenproduktion.[49])

Zur Beschaffung des notwendigen Betriebskapitals mußten daneben nach der Inflation in stärkerem Maße Lieferantenkredite in Anspruch genommen werden. Ihr Verhältnis zu dem wichtigsten Gegenposten, den Betriebsvorräten, zeigt folgende Tabelle:[50])

Mk. bzw. RM.	Lieferantenschulden	Betriebsvorräte
1903	3.387.989	17.871.820
1909	6.921.806	34.688.275
1914	10.511.206	55.983.569
1925	40.495.058	87.032.819
1926	33.530.412	97.861.229
1927	31.619.572	103.525.016
1928	37.171.192	115.197.454
1929	40.637.882	127.717.442
1930	45.557.346	129.937.633
1931	46.400.963	115.567.108

Bankschulden für diese Zwecke sind erstmals 1924 mit RM. 10 Mill. ausgewiesen, die sich aber bis 1931 schon auf RM. 1,75 Mill. vermindert haben.[51]) In der gleichen Zeit sind die Bankguthaben von RM. 5,5 Mill. auf RM. 143,3 Mill. gestiegen.[52]) Diese Erscheinung hängt mit der Notwendigkeit zusammen, einen Teil der Spareinlagen liquid zu erhalten.[53])

In der Kapitalbeschaffung scheinen die KV nach der vorausgegangenen Darstellung im allgemeinen keine besonderen Schwierigkeiten zu kennen, wenn auch das Verhältnis der verschiedenen Kapitalposten zueinander nicht als besonders günstig bezeichnet werden kann.[54]) Vor allem bleibt zu beachten, daß der wesentlichste Teil des Kapitals aus den Reihen der Mitglieder (Geschäftsanteil und Spargelder) stammt.

Bezüglich der Geschäftsguthaben vertreten allerdings die Verwaltungen der KV immer wieder den Standpunkt, daß sie nicht ausreichend seien. So heißt es im Jahrbuch des ZDK[55]), um nur ein Beispiel herauszugreifen:

---

[46]) Jahrbuch ZDK 1932, Bd. 1, S. 394, 405 und Tafel 10 im Anhang III.
[47]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 43, vgl. auch S. 444 f.
[48]) vgl. Gottschall, a.a.O., S. 88 ff.
[49]) vgl. S. 27 dieser Arbeit.
[50]) Jahrbuch ZDK 1932, Bd. 1, S. 394, 405.
[51]) ebenda S. 405.
[52]) ebenda S. 394.
[53]) vgl. Gottschall, a.a.O., S. 89 f.
[54]) vgl. ebenda S. 87; vgl. auch die folgenden Seiten.
[55]) 1931, Bd. 1, S. 108.

„Die Aufgaben der Konsumgenossenschaften können selbstverständlich mit einem durchschnittlichen Geschäftsguthaben von 21,98 RM. je Mitglied nicht bewältigt werden."

Gewissermaßen als Ausgleich ist dafür in den letzten Jahren die Bildung von Eigenkapital durch eine darauf gerichtete Rücklagenpolitik forciert worden. Die Reserven entsprechen in ihrer Höhe laufend den Geschäftsguthaben. Auch die erhöhten Abschreibungen, soweit sie nicht durch die Art der neu geschaffenen Betriebseinrichtungen bedingt sind, kann man hierher rechnen. Wieweit noch durch stille Reservenbildung dieser Gedanke der Stärkung der eigenen Mittel zu verwirklichen gesucht wird, läßt sich nicht feststellen.

Das Fundament des mittelständischen Betriebes ist die Tätigkeit des Inhabers. Eine wertvolle Ergänzung bildet die Mitarbeit von Familienangehörigen. Im allgemeinen handelt es sich um die Ehefrau, die den Verkauf vornimmt.

Welche Bedeutung die mithelfenden Familienangehörigen in den hier besprochenen mittelständischen Wirtschaftszweigen haben, zeigt die folgende Tabelle:

Betriebszählung 1925.

Betriebe mit ... Personen	Niederlassungen	Eigentümer Pächter sonstige Betriebsleiter	beschäftigte Personen	mithelfende Familienangehör. männl.	weibl.	zusammen
Bäckerei.						
Nullbetriebe alleinarbeit.	1 864	—	—	—	—	—
Selbständige	5 524	5 524	5 524	—	—	—
1— 3	53 902	50 278	128 395	6 346	32 088	38 434
4— 5	24 040	24 293	104 417	3 841	23 608	27 449
6— 10	7 659	7 919	52 844	1 439	8 683	10 122
11— 50	1 006	1 173	16 822	170	686	856
51— 200	61	93	4 662	3	4	7
201— 500	4	7	1 278	—	—	—
501—1 000	1	1	542	—	—	—
zusammen	94 061	89 288	314 484	11 799	65 069	76 868
Fleischerei.						
Nullbetriebe alleinarbeit.	3 767	—	—	—	—	—
Selbständige	8 483	8 483	8 483	—	—	—
1— 3	42 229	40 690	98 405	4 643	27 439	32 082
4— 5	15 196	15 632	65 899	2 766	15 419	18 185
6— 10	4 628	5 000	31 845	985	5 432	6 417
11— 50	504	629	7 853	89	397	486
51— 200	10	14	701	1	1	2
201— 500	—	—	—	—	—	—
501—1 000	—	—	—	—	—	—
zusammen	74 817	70 448	213 186	8 484	48 688	57 172
Handel mit Lebensmitteln und Kolonialwaren (Einzelhandel).						
Nullbetriebe alleinarbeit.	14 570	—	—	—	—	—
Selbständige	87 761	87 761	87 761	—	—	—
1— 3	139 845	126 950	276 728	13 606	96 048	109654
4— 5	11 480	12 083	49 307	2 748	9 443	12191
6— 10	3 554	4 046	25 160	537	1 681	2218
11— 50	819	1 149	13 501	71	200	271
51— 200	25	49	1 955	—	—	—
201— 500	1	3	330	—	—	—
501—1 000	1	2	625	—	—	—
zusammen	258 056	232 043	455 367	16 962	107 372	124 334

aus: Statistik des Deutschen Reichs, Band 413, I. S. 322—327, 340—345; ebenda, Band 413, II. S. 108—119, 132—143.

Unter den übrigen Arbeitskräften fällt besonders im Bäckerhandwerk die große Zahl der Lehrlinge auf. Vergleichszahlen bringt die folgende der Germaniastatistik entnommene Tabelle[56]), die gleichzeitig Aufschluß über die „Umschichtung in der Zusammensetzung der Beschäftigten" gibt.

	1914	1926	1929	Veränderung gegenüber 1914 in %
Selbständige Bäckereiinhaber	64 905	76 217	90 324	+ 39,1
Gesellen	55 345	62 998	71 951	+ 30,2
Lehrlinge und Volontäre	35 647	41 732	59 794	+ 67,1
Konditoren in Bäckereien	3 413	3 247	4 002	+ 17,3
Summe der gelernten Arbeitnehmer	94 405	107 977	135 747	+ 43,9
Ungelernte männl. Arbeiter:	7 696			
a) Hausburschen		1 611	3 315	+ 105,0
b) Kutscher und Brotfahrer		9 325	2 996	
c) Brothausierer			1 133	
d) sonstige		2 383	8 332	
Verkäuferinnen	4 574	5 678	9 137	+ 100,0
Austrägerinnen	23 628	2 261	4 424	— 81,0
Mittätige Hausangestellte	?	7 399	9 623	
Lehrmädchen	1 703	545	927	— 46,0
Summe der ungelernten Arbeitnehmer	37 601	29 202	39 887	+ 6,1
Arbeitnehmer insgesamt:	132 006	137 179	175 634	+ 33,0

Für das Fleischerhandwerk werden folgende Zahlen angegeben:[57])

Betriebe	84.392
Inhaber	84.374
Gesellen	56.946
Lehrlinge	38.214
Angestellte	9.730

Den Vorteil der Mitarbeit von Familienangehörigen und der Einstellung billiger Arbeitskräfte (Lehrlinge) können die KV in ihren Eigenproduktionsbetrieben nur schlecht durch die Verwendung ungelernter Arbeitskräfte einholen. Die Zusammensetzung des Personals einer konsumgenossenschaftlichen Großbäckerei zeigen die Angaben des KV Wohlfahrt, Altenessen, die sich aber nur auf die Bäckerei (also ohne Zufuhr und Verteilung) beziehen:[58])

Personalbestand am 1. 1. 1931.

Betriebsleiter	1
Backmeister	1
männl. Büropersonal	2
weibl. Büropersonal	6
Bäcker	68
Aushilfsbäcker	10
Brotlader	5
weibl. Hilfskräfte	25
Bäckerlehrlinge	2
	120

Bei dieser Aufstellung fällt besonders die geringe Zahl der Lehrlinge auf. Für die Fleischereibetriebe kommt die Beschäftigung angelernter und ungelernter Arbeitskräfte in weit höherem Maße in Frage.[59])

Die Verteilung der Backwaren erfolgt bei fast allen KV durch die Lebensmittelverteilungsstellen, so daß hierfür kein besonderes Personal erforderlich ist. In den Fleischverteilungsstellen kann der Hauptteil der Arbeit gleichfalls durch Verkaufs-

[56]) nach EA Handwerk 3, S. 8.
[57]) EA Handwerk 1, S. 150; vgl. auch Band 3, S. 146.
[58]) Geschäftsbericht 1930, S. 38.
[59]) vgl. die Angaben der Fleischindustrie in EA Handwerk 3, S. 229.

personal geleistet werden, zumal durch die Produktionsbetriebe die zu verkaufenden Fleischwaren weitgehend hergerichtet werden können.

Die Arbeitsleistung im Lebensmitteleinzelhandel beschränkt sich ebenso wie in den Verteilungsstellen der KV wesentlich auf Verkaufstätigkeit. Diese kann in den mittelständischen Einzelhandelsbetrieben in der Hauptsache durch den Betriebsinhaber und seine Familienangehörigen bewältigt werden. Soweit darüber hinaus Personal erforderlich ist, muß es denselben Ansprüchen wie in den KV genügen.

Maßgeblich für die Organisation des mittelständischen Gewerbebetriebes ist der Wille des Betriebsinhabers. Er bestimmt den Ablauf der Produktion, das Mitwirken der daran beteiligten Personen und endlich die Art der Verbindung mit der vorausgehenden und nachfolgenden Wirtschaftssphäre. Man muß bei der Betrachtung von dem vorhandenen Betrieb ausgehen. Der einmal gewählte Standort ist gewöhnlich die feste Basis seines organisatorischen Aufbaues. Art, Umfang und Gewohnheiten der dem Betrieb standortmäßig verbundenen Nachfrage müssen richtig erkannt werden, und zwar umsomehr, als der mittelständische Betrieb nur selten stärkere Werbung (Reklame) betreibt. So müssen notwendig in der ganzen Art des Aeußeren, in der Zusammensetzung der Waren und Warenqualitäten, in der Form der Kundenbelieferung (Lieferung frei Haus), in der Zahlungsweise usw. sich je nach dem Standort unterscheidende Betriebe bestehen.

Der Einkauf ist in den meisten Fällen noch Angelegenheit des einzelnen Betriebes. Nur wo Einkaufsgenossenschaften und gemeinschaftlicher Einkauf (z. B. Edeka- und Germania-Bäcker-Genossenschaften) sich leistungsfähig erweisen, ist diese Aufgabe von dem Einzelbetrieb auf diese übergegangen, obschon auch dann noch vielfach neben der Belieferung durch die Genossenschaft der selbständige Einkauf des Einzelbetriebes herläuft.

Die Organisation der kleinen Gewerbebetriebe findet nach der Seite der Arbeitsteilung zumeist ihre Erfüllung in der Uebernahme der handwerklichen Tätigkeit durch den Handwerksmeister und der Verkaufstätigkeit durch die Familienangehörigen bzw. beim Einzelhandelsbetrieb in der sich ergänzenden Arbeit der Familienmitglieder. Oft reicht der Umfang des Betriebes nicht einmal für eine volle Beschäftigung der darin Tätigen aus, so daß sehr gut ein Nebenbetrieb besorgt werden kann.[60]) Dennoch muß der Betrieb soweit mit Personal besetzt sein, daß die periodischen Mehrleistungen bewältigt werden können.[61]) Zu einem Teil lassen sich diese durch Ueberarbeit, wie sie heute in fast jedem privaten Betrieb geleistet wird,[62]) ausgleichen. Daneben weist aber die ungleiche Beschäftigungsmöglichkeit auf eine geringere Ausnutzung der Arbeitskraft im gewerblichen Kleinbetrieb hin. Auch in den größeren Betrieben wird trotz der besseren Ausgleichsmöglichkeit die vollständige Lösung dieser Aufgabe nicht gelingen.

Die Begrenztheit des Betriebsumfanges setzt aber den Betriebsinhaber instand, seinen Betrieb zu überblicken. Besondere Formen der Kontrolle des Betriebes kann er daher entbehren (oder er glaubt es wenigstens): Rentabilitätskontrolle, Leistungskontrolle, Leistungserfolgskontrolle, Sicherheitskontrolle usw. So ist auch die Voraussetzung hierfür, die Buchhaltung, noch nicht so weit vorgedrungen, wie man es bei den Bemühungen der Interessenverbände annehmen dürfte.

Die Organisation der KV muß ein wesentlich anderes Bild zeigen als die der mittelständischen Unternehmungen. Konsumgenossenschaft ist der Zusammenschluß vieler. Je mehr aber zusammengeschlossen werden, umso weniger kann die Organisation unmittelbar von den einzelnen getragen werden. Die Entwicklung legt die Durchführung der Aufgaben ständig mehr in die Hände von Organen, die zu dem einzelnen in einem immer entfernteren Beziehungsverhältnis stehen. Letztlich fällt der Aufgabenkreis in vollem Umfange der „Verwaltung" zu.[63])

---

[60]) vgl. hierzu S. 7 dieser Arbeit.

[61]) vgl. S. 46 ff. dieser Arbeit.

[62]) vgl. EA Handwerk 3, S. 79 ff; persönliche Nachfrage bei Bäckermeistern und Gesellen bestätigte diese Erscheinung.

[63]) vgl. „Festschrift zur 25-Jahr-Feier KV Eintracht, M.-Gladbach. S. 24 ff. (Aufsatz „25 Jahre Eintracht").

Damit tritt, wenn man hier einmal die Frage des konsumgenossenschaftlich-demokratischen Aufbaues nicht zur Diskussion stellt, bei den Konsumgenossenschaften die organisatorische Einheit, die Gleichrichtung des Wollens der vielen einzelnen, in der Zentralverwaltung konkret in die Erscheinung. Von hier aus erfolgt unter starker Beachtung der betriebswirtschaftlichen Erfordernisse der Auf- und Ausbau von Herstellung und Verteilung. Daß dabei das Betriebsinteresse nicht immer das Interesse des einzelnen tragen kann, wurde bereits an anderer Stelle gezeigt (§ 5).

Das Warengeschäft der KV steht ganz im Zeichen des zentralen Einkaufs und der zentralen Lagerhaltung. Ihre höchste Entwicklungsform erreichen sie in den Großeinkaufsgesellschaften der beiden Verbände, der GEG und GEPAG. Das einzelne Geschäft ist damit zur reinen Verteilungsstelle geworden, der ein gewissermaßen erster Verkäufer als Lagerhalter vorsteht.[64]) Mit der zentralen Lagerhaltung verbindet sich die Senkung der Warenvorräte gegenüber einer Lagerhaltung bei den einzelnen Verteilungsstellen. Verschiedene Aufgaben der Verteilung, z. B. Abpacken der Ware, können bis zu einem gewissen Ausmaß vom Zentrallager übernommen werden.

Die Verteilungsstellen für Lebensmittel entsprachen bei der Ausdehnung der Eigenproduktion standortmäßig auch den Anforderungen für eine Verteilung dieser Erzeugnisse, vor allem der Back- und Fleischwaren, so daß, abgesehen von den notwendigen Sondereinrichtungen für den Frischfleischverkauf, nur eine Ausweitung des Absatzes auf diese Artikel zu erfolgen brauchte.

Die Besetzung der einzelnen Verteilungsstellen mit Verkaufspersonal kann an Hand der allgemeinen Leistungsübersicht entsprechend den Erfordernissen jeder Stelle erfolgen. Gewissen periodischen und aperiodischen Umsatzveränderungen kann durch eine Versetzung von Personal der Personalbestand schnell angepaßt werden.

Die Großproduktion führt zu einer fortgeschrittenen Arbeitsteilung, die schon in der Besetzung der Betriebe mit Arbeitskräften zum Ausdruck kommt.[65]) Auf die wechselnden Tages- und sonstigen periodischen Anforderungen kann sich der Herstellungsbetrieb durch eine verschieden starke Besetzung leicht einstellen. So arbeiten z. B. in der Bäckerei des KV Breslau in der Vormittagsschicht 100 und in der Nachmittagsschicht 43 Mann.[66]) Der Großbetrieb gestattet auch eher einen Zuschnitt der ganzen Betriebseinrichtung auf den Produktionsumfang (z. B. Besetzung mit mehreren Maschinen gleicher Art). Dadurch wird es möglich, einen besseren Ausnutzungsgrad der Betriebseinrichtung zu erzielen.

Allerdings bedingt bei den KV das Fehlen des gleichen Interesses an dem Betrieb und auch seinem Erfolg seitens der Beschäftigten, wie es zum Vergleich dem mittelständischen Betriebsinhaber eigen ist, und die mit der Ausdehnung des Unternehmens immer geringer werdende Uebersicht eine eingehende Kontrolle in jeder Hinsicht.[67]) Während in den meisten Einzelbetrieben der Inhaber noch selbst alles (mit den Augen) übersehen kann, bedarf der KV jedes Mittels moderner kaufmännischer Geschäftstechnik, als deren Grundlage der zentralen Buchhaltung. Statistik, Kalkulation und Revision sind gleichfalls tägliches Rüstzeug. Auf der anderen Seite bringt die stärkere Belastung aber auch Vorteile, die abgesehen von der exakten Ordnung in der Betriebsführung in der ständigen Uebersicht über die Rentabilität und der Vergleichsmöglichkeit der einzelnen Stellen miteinander liegen. Vervollkommnet werden diese Mittel noch durch den Erfahrungsaustausch und die Mitteilung der Betriebsverhältnisse der im Verband zusammengeschlossenen KV untereinander und nicht zuletzt durch die Möglichkeiten, die der Gesamtverband bietet (Revisionsverband, Beratungsstellen usw).[68])

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, wie schwierig es ist, ein eindeutiges Bild von der Bedeutung der einzelnen betrieblichen Unterschiede zwischen KV und gewerblichem Mittelstand zu erhalten. Dabei bleibt aber noch zu beachten, daß alle angeführten Belege nur Durchschnittswerte wiedergeben, die zweifellos zahlreiche Varianten nach oben und unten verdecken.

---

[64]) vgl. Cassau, Th.: „Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland", S. 35 ff.
[65]) vgl. S. 39 dieser Arbeit.
[66]) EA Handwerk 3, S. 38.
[67]) Hirsch, J.: „Die Filialbetriebe im Detailhandel", Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben, Heft 1, Bonn 1913, S. 251.
[68]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 10 ff, 41 ff.

§ 8.

Der Umsatz.

Ueber die Umsätze des gewerblichen Mittelstandes und der KV in Deutschland ist bei den Einzelbesprechungen bereits eine Reihe von Zahlen genannt worden,[69]) die zwar vielfach nur von sehr relativer Bedeutung sind, die aber immerhin Grundtendenzen aufzeigen bzw. allgemeine Erkenntnisse vermitteln.

Im folgenden sollen zuerst einige dieser Zahlen einander gegenübergestellt werden.[69]) Es ist klar, daß die Bedenken gegen die Einzelzahlen in erhöhtem Maße bei einer derartigen Gesamtzusammenstellung beachtet werden müssen. Unter dieser Voraussetzung hat die Tabelle jedenfalls ihre Berechtigung.

	Jahr	Gesamtumsätze in RM.	Betriebsdurchschnitt in RM.
Bäckerhandwerk	1929	2.585.695.000.—	27.532.—
Fleischerhandwerk	1929	4.365.514.000.—	59.737.—
Einzelh. mit Lebensmitteln (Umsatz bis 500.000.— RM)	1928	4.430.080.000.—	18.891.—
			Verteilungsstellen-durchschnitt
ZDK	1929	1.176.294.809.—	116.189.—
Gütererzeugung		315.969.173.—	
			Betriebsdurchschnitt
davon:			
Backwaren		161.785.797.—	436.080.—
Fleischwaren		119.234.090.—	1.295.692.—
			Verteilungsstellen-durchschnitt
RDK	1929	195.504.532.—	84.524.—
Gütererzeugung		27.255.372.—	
			Betriebsdurchschnitt
davon:			
Backwaren		18.741.109.—	624.704.—
Fleischwaren		4.957.866.—	330.524.—

Wie sieht nun die Umsatzverteilung im einzelnen aus?

Auf die beiden Entwicklungstendenzen im Bäckerhandwerk, Spezialbrotherstellung bzw. Ausweitung der Feinbackwarenerzeugung, ist bereits hingewiesen worden.[70]) Im Durchschnitt tendiert der Umsatz der handwerklichen Betriebe mehr nach den arbeitsintensiven Backwaren, Klein- und Feingebäck. Schmaltz hat bei 46 Berliner Bäckereibetrieben folgende Umsatzanteile festgestellt:[71])

	1924	1925
Brot	30,15 %	27,54 %
Brötchen	40,52	33,53
Feingebäck und Kuchen	27,88	37,40
Backgeld und Hefe	1,45	1,53
	100,00 %	100,00 %

Zwar dürfen diese Zahlen nicht ohne weiteres verallgemeinert werden, doch läßt schon die Zusammensetzung des Mehlverbrauches in 361 befragten deutschen Betrieben ein ähnliches Verhältnis erkennen:[72])

---

[69]) vgl. S. 9, 11, 16 f., 25 ff. bzw. die dort angegebene Literatur; bezüglich des RDK: Konsumgenossenschaftliche Praxis Nr. 14/15, 15. Juli/1. August 1930, S. 284.

[70]) vgl. S. 7 dieser Arbeit.

[71]) nach EA Handwerk 3, S. 13.

[72]) EA Handwerk 3, S. 13.

Jahresdurchschnitt je Betrieb
(in Sack je 100 kg.)

	1925		1926	
	absolut	in %	absolut	in %
Roggenmehl	316	46,06	337	45,91
Weizenmehl	300	43,73	318	43,32
Auszugsmehl	70	10,20	79	10,76
	686	100,0	734	100,0

Der Umsatz der Bäckereien des ZDK, der allein zu Vergleichen herangezogen werden kann, erstreckt sich weit mehr auf Großbrot:[73])

in Prozenten	1928	1929	1930
Brot	65,2	63,0	63,3
Weißgebäck	19,2	20,0	20,1
Konditoreierzeugnisse	15,0	16,5	16,2

Als durchschnittlichen Jahresumsatz je Betriebseinheit von 41 Konsumvereinsbäckereibetrieben nennt der EA folgende Mengen:[74])

Jahr	in RM	in 100 kg Mehl	davon Roggenmehl	davon Weizenmehl
1925	1.141.500	18.320	12.280	6.060
1926	1.231.700	20.150	13.900	6.250

Danach setzt der Konsumvereinsbetrieb durchschnittlich soviel Mehl um wie ungefähr 27 Handwerksbetriebe. Es ist aber zu berücksichtigen, daß der EA Konsumvereinsbäckereien von überdurchschnittlichen Umsätzen herangezogen hat.[75]) Tatsächlich dürfte das Verhältnis etwa 16 : 1 sein.

Den tagesmäßigen, wochenmäßigen und sonstigen Umsatzschwankungen sind Handwerksbetriebe und Konsumvereinsbäckereien in gleicher Weise unterworfen. Jedoch wirken sich diese Schwankungen beim Handwerk wegen der besonderen Zusammensetzung der Produktion stärker aus.

Nach Kaiser wurden 1928 im Bäckerhandwerk je beschäftigte Person durchschnittlich RM. 9.400.— umgesetzt, wobei die Einzelangaben nur geringe Unterschiede, zwischen RM. 9.000.— und 10.000.—, aufweisen. Allerdings meint Kaiser,[76])

> „daß vermutlich die durch die Untersuchung erfaßten Betriebe eine gewisse Elite innerhalb ihrer Branchen darstellen und daß weiterhin im allgemeinen die Größe der erfaßten Betriebe über dem Durschnitt der Branche liegt."

Bezieht man die erzielten Gesamtumsätze nur auf das Handwerkspersonal (ohne Verkaufspersonal), so erhöht sich der Umsatz pro Kopf auf ca. RM. 13.600.—. Diese Umsatzziffern bleiben auch unter Berücksichtigung des Anteils der verschiedenen Backwaren an der Herstellung hinter den nach den Unkostenaufstellungen erzielbaren Umsätzen pro Arbeitskraft nicht unerheblich zurück: um ca. 25%.[77]) Eine Erklärung für diese Erscheinung gibt die häufig feststellbare unvollständige Ausnutzung bzw. Ausnutzungsmöglichkeit der Arbeitskraft,[78]) teilweise aber auch wohl voneinander abweichende Ausgangspunkte in den Berechnungen (Bewertung der Lehrlingskraft, des Anteils der Meisterarbeit usw.).

---

[73]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1 S. 47.
[74]) EA Handwerk 3, S. 31.
[75]) vgl. Tabelle S. 42.
[76]) Kaiser, G.: „Umsatzentwicklung, Umsatz je beschäftigte Person und Umschlagsgeschwindigkeit in Handwerk und Kleingewerbe" (1924—1928) in „Das Deutsche Handwerksblatt", 24. Jahrg., Heft 1, S. 2 f.
[77]) vgl. EA Handwerk 3, S. 58 ff.
[78]) vgl. S. 40 dieser Arbeit.

In den Konsumvereinsbäckereien ist die pro Kopfleistung des Herstellungspersonals mehr als doppelt so hoch.[79]) Im ZDK entfielen 1930 auf die in der Backwarenherstellung beschäftigte Person ein Umsatz von RM. 31.960.—.[80]) Die entsprechende Zahl für den KV Wohlfahrt, Altenessen, beträgt RM. 29.475.—.[81])

Aus den Berechnungen Kaisers ergibt sich für das Bäckerhandwerk eine durchschnittliche Umsatzleistung pro Verkaufskraft von rund RM. 30.000.—. Bedenkt man, daß mit dieser Zahl durchaus nicht die Maximalleistungsfähigkeit ausgewiesen ist, und vergleicht man die Umsatztabelle auf Seite 11 dieser Arbeit, dann wird klar, in wie vielen Bäckereibetrieben die Verkaufskraft nicht voll beschäftigt sein kann. Sicher wird das der Fall sein bei Betrieben ohne Hilfskräfte oder auch mit einem Gesellen oder Lehrling, also in rund 85% aller Betriebe.[82]) Damit erweist sich die erwähnte häufige Mitarbeit von Familienangehörigen[83]) als wirtschaftliche Notwendigkeit. Gleichzeitig wird, besonders bei ebenfalls unvollständiger Ausnutzung der Produktionskraft, die Häufigkeit von Nebenerwerb verständlich.[84])

Bei den KV erfolgt die Verteilung der Backwaren gewöhnlich durch die Lebensmittelverteilungsstellen. In den eingerichteten besonderen Brotläden entspricht die Umsatzleistung pro Verkaufskraft ungefähr der in den Lebensmittelverteilungsstellen:

Umsatzleistung pro Verkaufskraft in konsumgenossenschaftlichen Brotläden

in RM.	1924	1925	1926	1927
Berechnungen des Instituts für Konjunkturforschung[85])	32.000	37.000	36.000	37.000
Einzelangabe von C A[86])	41.839	43.911	43.956	42.164

Die Umschlagsgeschwindigkeit hat sich nach Kaiser im Bäckerhandwerk in den von ihm untersuchten Jahren ständig vergrößert. Während der Bäcker 1924 seine Ware 18,8 mal umsetzte, erreichte er 1927 schon eine Umschlagshäufigkeit von 23,3, 1928 von 25,7.[87]) Bei den Vernehmungen vor dem EA gaben von den KV CA die Umschlagshäufigkeit von Backwaren mit 15, CL mit 16,5 an.[88])

Der Hauptanteil an der deutschen Fleischgewinnung entfällt auf Rind- und Schweinefleisch:[89])

Fleischgewinnung 1927

Fleischsorten	absolut in 1000 t	%
Rindfleisch	762	30,58
Kalbfleisch	176	7,06
Schweinefleisch	1.554	62,36
zusammen:	2.492	100.00

Der Anteil von Rind- und Schweinefleisch am Umsatz des Fleischerhandwerks verhält sich entsprechend diesen allgemeinen Zahlen wie 1 : 2. Weiterhin wird auf zwei Teile Fleisch ein Teil Wurstwaren umgesetzt.[90])

---

[79]) vgl. auch EA Handwerk 3, S. 74 f., 77.

[80]) nach Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 48, 360.

[81]) Geschäftsbericht 1930, S. 22, 38.

[82]) EA Handwerk 1, S. 148.

[83]) vgl. S. 38 dieser Arbeit.

[84]) vgl. Seite 7 dieser Arbeit.

[85]) Sonderheft 14 der VzK, S. 31; das nach Abschluß der Arbeit erschienene Sonderheft 32 der VzK bringt auf S. 35 folgende neuere Zahlen: 1928 37.200, 1929 38.700, 1930 37.500, 1931 34.600.

[86]) EA Konsumvereine S. 93.

[87]) Kaiser, G., a.a.O., S. 3.

[88]) EA Konsumvereine S. 107, 529.

[89]) EA Handwerk 3, S. 153 — Neuere Ziffern vgl. Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1932, S. 315.

[90]) EA Handwerk 3, S. 204 f; die widersprechenden Angaben über den Anteil der Fleischsorten (ebenda S. 211) können zweifellos keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit erheben.

Bei den KV konnte eine stärkere Gewinnung von Schweinefleisch beobachtet werden. Diese Tatsache ergibt sich wohl zwangsläufig aus der Entwicklung, in der die Konsumvereinsfleischereien stehen. Zuerst wurden hauptsächlich Wurst- und Dauerwaren verteilt, für deren Herstellung die ersten Eigenbetriebe geschaffen wurden. Späterhin ist dann Frischfleisch hinzugetreten. Heute ist der Anteil der Wurstwaren an der Gesamtproduktion noch wesentlich größer als im Handwerk.[91])

Eine Eigenart im Fleischumsatz der KV ist die Schwierigkeit im Absatz der besseren Fleischteile. Besonders die GEPAG bemerkt in einem Geschäftsbericht:[92])

> „Dazu leidet unsere Fabrik unter dem begreiflichen Umstande, daß die besten Fleischwaren und Fleischstücke in unseren Genossenschaften nur wenige Abnehmer finden. Die Folge davon ist der Verkauf dieser besseren Fleischwaren zu unrentablen Preisen."

Auch vor dem EA wurden ähnliche Ausführungen gemacht.[93])

Die Umsatzleistung je beschäftigte Person im Fleischerhandwerk wird von Kaiser für 1928 mit RM. 25.000.— angegeben.[94]) Die untersuchten Betriebe arbeiteten mit 3 bis 13 Personen. Besondere Beachtung verdient der Hinweis auf die enorme Streuung der Umsatzleistungen: Minimum RM. 9.000.—, Maximum RM. 42.000.—. Rechnet man die im Verkauf tätigen Personen ab, so ergibt sich für die in der Produktion Beschäftigten eine Durchschnittsleistung von RM. 45.000.—.

Wie bei den Bäckern, so ist auch bei den Fleischern die pro Kopf-Leistung des Herstellungspersonals in den KV wesentlich höher als im Handwerk. Nach einer Sonderdarstellung belief sich 1930 die Fleischwarenerzeugung des ZDK auf RM. 141,230.441.— bei 1,746 Beschäftigten.[95]) Daraus ergibt sich eine pro Kopf-Leistung von RM. 80.888.—.

Denselben Ausführungen ist eine pro Kopf-Leistung des Fleischverteilungsstellenpersonals von RM. 40.110.— zu entnehmen. Während die Geschäftsberichte des KV Eintracht, Essen, ähnliche Zahlen aufweisen, nennt die folgende Tabelle höhere Beträge:

in RM.	1924	1925	1926	1927
Berechnungen des Instituts für Konjunkturforschung[96])	37.000	47.000	52.000	54.000
Einzelangabe von C A[97])	49.884	54.388	59.467	57.844

Nach den Berechnungen Kaisers ergibt sich für das Fleischerhandwerk ein Betrag von rund RM. 57.000.—. Aehnlich ist aus den betriebswirtschaftlichen Vernehmungsergebnissen über die Verkaufsleistungen in den handwerklichen Betrieben[98]) auf einen wesentlich höheren pro Kopf-Umsatz als bei den Konsumvereinsfleischerläden zu schließen. Besonders bei den mittleren Betrieben liegen die Umsatzziffern sehr hoch. — Die aus den entsprechenden Zahlen für das Bäckerhandwerk gezogenen Folgerungen[99]) lassen sich nicht in demselben Maße für das Fleischerhandwerk ziehen. Einmal liegen die allgemeinen Umsatzverhältnisse günstiger.[100]) Daneben aber zeigen sich im Fleischerhandwerk wesentlich andere Beziehungen zwischen Produktion und Verkauf als bei den Bäckern. —

---

[91]) bei CC ist das Verhältnis von Wurstwaren zu Frischfleisch etwa 1 : 1; vgl. EA Konsumvereine S. 177.

[92]) Jahrbuch RDK 1928, S. 217.

[93]) vgl. EA Konsumvereine S. 180, 266 f.

[94]) Kaiser, G., a.a.O., S. 3; die bei den Bäckern erwähnte Einschränkung gilt auch hier — vgl. S. 43 dieser Arbeit.

[95]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 54; der Widerspruch zu den sonstigen Angaben über die Fleischerzeugung — vgl. S. 27 dieser Arbeit — ließ sich nicht klären.

[96]) Sonderheft 14 der VzK, S. 31; neuere Zahlen aus Sonderheft 32 der VzK, S. 35: 1928 47.500, 1929 46.000, 1930 44.600, 1931 36.400.

[97]) EA Konsumvereine, S. 93.

[98]) EA Handwerk 3, S. 172a.

[99]) vgl. S. 44 dieser Arbeit.

[100]) vgl. Seite 11 dieser Arbeit.

Ueber die periodischen Umsatzschwankungen in den Handwerksbetrieben berichtet der EA:[101])

„Die Umsätze im Fleischergewerbe sind besonders in den Handwerksbetrieben gewissen regelmäßigen Schwankungen ausgesetzt. Innerhalb des Tagesumsatzes drängt sich der Hauptumsatz in den Morgen -und Abendstunden, innerhalb der Woche an den letzten Wochentagen zusammen. Innerhalb des Jahresverlaufes sind in den Städten die Sommermonate umsatzschwach; auf dem Lande gehen die Umsätze in den ersten drei Monaten des Jahres infolge der Hausschlachtungen der Landbevölkerung merklich zurück."

Von diesen Umsatzschwankungen ist der Fleischverkauf in den KV keineswegs ausgenommen. CA berichtet vor dem EA, daß der Umsatz in den ersten vier Tagen der Woche nur 33⅓% des Wochenabsatzes betrage. Der Umsatz an den beiden letzten Wochentagen kann nur unter Heranziehung der Schlächtergesellen aus dem Herstellungsbetrieb bewältigt werden.[102]) Auch auf die einzelnen Tagesstunden verteilt sich der Umsatz sehr unregelmäßig. Die tatsächlich ungünstigere Lage der KV wird mit der Eigenart der Zusammensetzung der Käuferschaft begründet. Damit ist auch eine Erklärung für den teilweise geringen Umsatz je Verkaufskraft gegenüber den handwerklichen Betrieben gegeben.

Ueber die Umschlagshäufigkeit im Fleischerhandwerk gibt Kaiser folgende Zahlen an:[103])

1924	32,0
1925	28,0
1926	34,0
1927	35,0
1928	36,0

Aus diesen Zahlen ist aber in der Hauptsache wohl nur auf eine Veränderung in dem Verhältnis von Frischfleisch- zum Dauerwarenumsatz zu schließen. Während die Umschlagszeit für Frischfleisch etwa eine Woche beträgt, ist sie bei Dauerwaren wesentlich länger.[104])

Bei den KV gibt CA einen 25 maligen Umschlag von Fleisch- und Wurstwaren an.[105])

Im Lebensmitteleinzelhandel deckt sich der Kreis der von den KV angebotenen Waren ungefähr mit dem der sogenannten Kolonialwarengeschäfte.[106]) Lediglich sind die KV entsprechend der Eigenart ihres Abnehmerkreises in der Lage, in beschränktem Maße weniger Artikel, besonders aber weniger Sorten und Qualitäten der einzelnen Artikel zu führen.[107])

Die vom Institut für Konjunkturforschung festgestellte allgemeine Umsatzsteigerung in der Zeit von 1924 bis 1927 hat nur Bedeutung als Symptom für die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung. Die darüber hinausgehende Entwicklung des Umsatzes bei den Lebensmittelverteilungsstellen der KV dürfte sich in etwa mit der stärkeren Inanspruchnahme durch das einzelne Mitglied decken.[108]) Die Umsatzzunahme in der Zeit von 1924 bis 1927 betrug beim Kolonialwareneinzelhandel ca. 43%, während die reinen Lebensmittelverteilungsstellen der KV eine Steigerung von 57% aufzuweisen haben, bei einer Steigerung des Gesamtumsatzes von 78%.[109])

---

[101]) EA Handwerk 3 S. 143 f.

[102]) EA Konsumvereine S. 92.

[103]) Kaiser, G., a.a.O. S. 3.

[104]) vgl. EA Handwerk 3, S. 172a.

[105]) EA Konsumvereine, S. 107, der Umstaz des Lagers der Fleischläden erfolgt beim ZDK 1924 69×, 1925 71×, 1926 92×, 1927 90×, 1928 72×, 1929 70×, 1930 78×, 1931 81×. (Sonderheft 32 d. VzK, S. 39.)

[106]) vgl. Sonderheft 14 der VzK, S. 8.

[107]) vgl. EA Konsumvereine, S. 30 f. sowie die entsprechenden Angaben der einzelnen Sachverständigen.

[108]) vgl. Seite 25 ff. dieser Arbeit.

[109]) Sonderheft 14 der VzK, S. 9; vgl. auch Wirtschaft und Statistik 1930 S. 671 ff; Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, 40. Jahrgang, 1931, Heft 4, S. 48 ff; neuere Daten vgl. Sonderheft 32 der VzK, S. 13.

Die periodischen Umsatzschwankungen sind in gleicher Weise bei den KV wie beim privaten Einzelhandel zu finden. Nach der Ansicht des EA wird der Umsatz der KV „aber in stärkerem Ausmaße als bei den privatwirtschaftlichen Einzelhandelsgeschäften beeinflußt durch die Lohnzahlungstermine für die Arbeitnehmer."[110]) Doch wird sich beim Vergleich mit Betrieben mit ähnlichem Kundenkreis auch hierin kaum ein Unterschied aufzeigen lassen.

Ueber die Umsatzleistungen je beschäftigte Person geben die folgenden Tabellen Auskunft:[111])

Kolonialwaren- und Feinkostgeschäfte
Umsatz je beschäftigte Person in RM.

Betriebsgröße	Erhebung des Statist. Reichsamtes 1925	Erhebung des Edekaverbandes 1927
2 bis 3 Personen	14.500	18.400
4 bis 5 „	18.350	20.300
6 bis 10 „	21.750	21.500
mehr als 10 „	23.000	18.500
Gewogener Durchschnitt	16.350	19.000

Umsatzprogression bei den Verteilungsstellen der KV, gezeigt an den pro Kopf-Umsätzen bei den Verteilungsstellen des KV Eintracht, Essen, für das Jahr 1930—1931.[112])

Monatlicher Umsatz pro Kopf des Verteilungsstellenpersonals in RM	Größenklassen der Verteilungsstellen (Umsatz in RM. 1.000.—) unter 50	50 bis 75	75 bis 100	100 bis 125	125 bis 150	150 bis 175	175 bis 200	über 200	insgesamt
bis 2.000	2	9	—	—	—	—	—	—	11
2.000 bis 2.200	1	9	6	1	—	—	—	—	17
2.200 bis 2.400	—	2	16	13	1	—	—	—	32
2.400 bis 2.600	—	4	19	17	8	1	1	—	50
2.600 bis 2.800	—	—	10	9	12	9	4	2	46
2.800 bis 3.000	—	—	1	7	16	6	4	4	38
3.000 bis 3.200	—	—	—	6	3	2	2	3	16
über 3.200	—	—	—	1	—	—	3	2	6
insgesamt:	3	24	52	54	40	18	14	11	216

[110]) EA Konsumvereine, S. 36; vgl. EA Einzelhandel, S. 8 ff.

[111]) Sonderheft 14 der VzK, S. 30; vgl. dazu: EA Grundlagen S. 112, 178, 643, ferner Grünbaum, H.: „Statistik im Nahrungsmitteleinzelhandel" in „Gegenwartsfragen des Einzelhandels" II, S. 52. — Die Angaben in EA Grundlagen, S. 643 und bei Grünbaum bezüglich der Betriebsgröße „1—2 beschäftigte Personen" dürften auf einem Irrtum beruhen. Als Umsatz von 1927 je beschäftigte Person sind dort nach der Edekaerhebung ausgewiesen bei Betrieben mit:

1— 2	beschäftigten Personen	RM. 21.602,30
3— 4	„ „	„ 19.299,50
5— 6	„ „	„ 22.269,80
7—10	„ „	„ 23.511,40
über 10	„ „	„ 18.721,10

Grünbaum bemerkt dazu: „Die Tabelle zeigt ein charakteristisches Ansteigen der Prokopfquote um nahezu 10% vom Kleinbetrieb bis zu den Betrieben mit 7—10 beschäftigten Personen." — Das Absinken des pro Kopf-Umsatez in Betrieben über 10 Personen begründet Grünbaum richtig mit dem „wesentlich erweiterten Aufgabenkreis. Sie übernehmen Großhandelsfunktionen, sie haben Kräfte, die in der Buchhaltung, im Lager und ähnlichen Positionen beschäftigt sind, sodaß der reine Verkaufsumsatz pro Kopf des Beschäftigten offenbar sinken muß."

[112]) berechnet aus Geschäftsbericht des KV Eintracht, Essen, 1930/31, S. 76 ff.

Beide Tabellen weisen auf die gleiche Tendenz hin: mit dem Gesamtumsatz steigt die Leistung je beschäftigte Person. Weiterhin zeigt sich aber, daß das Ausmaß dieser Umsatzsteigerung bei den KV, — wenn man die kleineren Mittelstandsgeschäfte, für die es hier keine Vergleichsgrößen gibt, unbeachtet läßt, — wesentlich ausgeprägter ist als beim Mittelstand.

Die besonders ungünstige pro Kopf-Umsatzleistung der unteren Betriebsgrößen im mittelständischen Einzelhandel gewinnt dadurch noch besondere Bedeutung, daß fast 92% aller Betriebe aus der Gruppe „Einzelhandel mit Lebensmitteln" nur bis zu RM. 50.000.— umsetzen.[113]) Beim KV Eintracht, Essen, gehören zu dieser Umsatzgruppe nur 1,4% der Verteilungsstellen, die im übrigen aber einen wesentlich günstigeren pro Kopf-Umsatz aufweisen.

Auch allgemein liegt in den KV der Umsatz je Kopf des Beschäftigten höher als in den mittelständischen Betrieben, selbst wenn man das Personal des Zentrallagers und der Verwaltung hinzurechnet. So betrug der Umsatz je Kopf des Verteilungsstellenpersonals in RM.:[114])

Jahr	Reine Lebensmittel-verkaufsstellen	Gemischte Verkaufsstellen
1924	22.000	22.000
1925	30.000	28.000
1926	33.000	33.000
1927	35.000	34.000
1928	35.400	32.900
1929	34.400	33.500
1930	33.100	32.900
1931	29.700	29.600

Umsatz je Kopf des Gesamtverteilungspersonals in RM.

Jahr	Reine Lebensmittel-verkaufsstellen	Gemischte Verkaufsstellen
1924	16.000	16.000
1925	21.000	19.000
1926	23.000	23.000
1927	25.000	24.000
1928	29.600	27.700
1929	29.300	28.200
1930	28.500	26.800
1931	25.500	24.200

Die letzte Tabelle umfaßt gleichzeitig den Großhandel, so daß die Mehrleistungen gegenüber den mittelständischen Betrieben entsprechend höher zu bewerten sind.

Die Tatsache der höheren pro Kopf-Umsätze in den KV läßt sich nicht allein mit der erwähnten Beschränkung auf weniger Artikel und Qualitäten erklären. Ein wesentlicher Nachteil für die kleineren Mittelstandsgeschäfte besteht darin, daß die einzelne Arbeitskraft neben dem Verkauf mancherlei andere Arbeit zu leisten hat. Demgegenüber sichert den KV die bessere Organisation u. a. eine weitgehende Vorbereitung der Verkaufshandlung durch Herstellung verkaufsfertiger Packungen, besonders eigener Markenartikel,[115]) eine rationelle Einschaltung geschulter Verkaufskräfte, gleichzeitig eine gesicherte Absatzbasis, eine größere Umsatzleistung je beschäftigte Person. Insbesondere aber erreichen die KV den hohen pro Kopf-Umsatz durch die allgemein weit über dem Umsatz der mittelständischen Betriebe liegende Umsatzziffer der einzelnen Verteilungsstellen. Damit ist gleichzeitig eine weitere Erklärung für das ständige Streben der KV gegeben, nur dann neue Verteilungsstellen zu eröffnen, wenn ein Mindestumsatz von etwa RM. 100.000.— gesichert erscheint.[116])

---

[113]) vgl. S. 16 dieser Arbeit.

[114]) Sonderheft 14 der VzK, S. 31; vgl. die dortigen Bemerkungen zu den Tabellen, Ergänzungen nach Sonderheft 32 der VzK S. 35.

[115]) vgl. EA Konsumvereine S. 32 f.

[116]) vgl. u. a. EA Konsumvereine S. 11; Jahrbuch RDK 1926/27, S. 106.

Die Umsatzhäufigkeit des Warenlagers hat nicht dieselbe Bedeutung wie der Umsatz pro beschäftigte Person.[117]) Immerhin läßt sie einen bedingten Schluß auf die Aktivität des Geschäftes zu.

Zum Vergleich seien einige Zahlen des Institus für Konjunkturforschung angeführt:[118])

Umschlagshäufigkeit im Nahrungs- und Genußmittelhandel

Kolonialwaren- und Feinkostgeschäfte

Erhebungen des Statistischen Reichsamts			Erhebungen des Edekaverbandes	
gewogener Durchschnitt				
Gesamtumsatz bezogen auf Gesamtlager				
	1927	5,9		7,0
(Kolonialw. Gesch. ohne Edeka)	1931	8,1	(Edekageschäfte)	7,5

Konsumvereine

Reine Lebensmittelverkaufsstellen

	Gesamt-Umsatz	Umsatz ohne Mich und Backwaren	Gesamt-Umsatz	Umsatz ohne Mich und Backwaren
	bezogen auf Lager in den Verkaufsstellen		bezogen auf Lager in den Verkaufsstellen und Zentrallager	
1927	24,5	19,0	12,1	9,2
1931 (RDK)	27,6	21,4	15,5	12,0
(RDK)	18,7	18,1	9,9	9,5

Für die privaten Geschäfte wird eine Abnahme der Umschlagshäufigkeit mit der Größe der Betriebe angegeben, „weil im allgemeinen mit dem Wachsen der Kapitalkraft dem Betrieb die Möglichkeit, ein besser assortiertes Lager zu halten, gegeben ist."[119])

Einer ähnlichen Tendenz wie im privaten Einzelhandel steht bei den konsumgenossenschaftlichen Verteilungsstellen schon das Vorhandensein der Zentrallager entgegen. Im übrigen ist auch unter Berücksichtigung des Zentrallagers im Durchschnitt die Lagerhaltung der KV wesentlich geringer als die der privaten Betriebe. Der Wert des Lagers je beschäftigte Person betrug im privaten Lebensmitteleinzelhandel 1925 im Durchschnitt RM. 3.100.— (reine Kolonialwarengeschäfte RM. 2.600.—), in den reinen Lebensmittelverteilungsstellen der KV RM. 1.400.— (bezogen auf das Verkaufsstellenpersonal) bzw. einschließlich Zentrallager bezogen auf das gesamte Verteilungspersonal RM. 2.000.—.[120])

---

[117]) vgl. S. 129 dieser Arbeit.

[118]) Sonderheft 14 der VzK, S. 62, ergänzt nach Sonderheft 32 der VzK, S. 40.

[119]) ebenda; Grünbaum (a.a.O., S. 51 f.) gibt die Zahlen der Edekaerhebung von 1927 wie folgt an:

Größe der Betriebe	Umschlagsgeschwindigkeit
1— 2 beschäftigte Personen	9,4 mal
3— 4 „ „	8,1 „
5— 6 „ „	8,1 „
7—10 „ „	8,3 „
über 10 „ „	6,5 „

und bemerkt dazu: „Da nicht nach der Zusammensetzung der geführten Ware gefragt wurde, ist leider nicht festuzstellen, ob der Unterschied durch verschiedene Warengattungen erklärt werden kann. Man darf jedoch annehmen, daß die hohe Umschlagshäufigkeit der kleinsten Betriebe zum Teil auf die herrschende Kapitalnot, die kleinere Läger erzwingt, zurückzuführen ist, während andererseits bei den Großbetrieben das Lager dadurch leicht vergrößert wird, daß sie gewisse Großhandelsfunktionen selbst übernehmen (und in ihrer Statistik zwischen Großhandel und Einzelhandel nicht streng scheiden)."

[120]) Sonderheft 14 der VzK, S. 69 f.

§ 9.

Die Kalkulation.

Die geistige Haltung des gewerblichen Mittelstandes, wie sie bei der Wesenszeichnung (§ 1 dieser Arbeit), herauszustellen versucht wurde, kommt auch in seinen betriebswirtschaftlichen Methoden zum Ausdruck. Im wichtigsten: vom Nahrungsgedanken beseelt, gebunden durch die Tradition, so tritt er den modernen Problemen seines Betriebes entgegen. Seine Kalkulation bewegt sich in altgewohnten allgemeinen Aufschlagsätzen. Aussprüche von „Sachverständigen" des EA wie: „Den Satz von 20% habe ich von meinem Vater übernommen"[121]) oder: „Eine Kalkulation stellen wir nicht mehr auf, sondern wir sind dazu übergegangen, mit unserem Preis resp. Gewicht 20% unter Berlin zu bleiben"[122]) dürften die tatsächlichen Gewohnheiten besser wiedergeben als die dem EA vorgetragenen Preisberechnungen, die, wie im einzelnen noch zu zeigen ist, vielfach einer genauen Prüfung nicht standhalten. Hirsch äußerte vor dem EA:[123])

> „Der Grundgedanke, der den Handelskalkulationen und, wie ich glaube, den Kalkulationen überhaupt heute noch genau wie einst zugrunde liegt, ist der, daß in den Aufschlägen, die sowohl der Verarbeitungs- als auch der Handelsbetrieb berechnen, folgende Faktoren enthalten sein müssen: Die ungefähren Unkosten, die Abdeckung der Risiken und — das ist das entscheidende Moment — ein ausreichendes Einkommen für die durchschnittliche Lebenshaltung desjenigen, der ein solches Geschäft betreibt."

Welche Bedeutung den erwähnten Preisberechnungen grundsätzlich beizumessen ist, beleuchtet das folgende Zitat aus der Begründung eines Gesetzentwurfes:[124])

> „Ein in Handwerkskreisen stark ausgeprägtes Zusammengehörigkeitsgefühl und eine lebendige Vorstellung von Standesehre, aber häufig auch eine geringere Durchbildung des einzelnen in wirtschaftlichen Dingen haben zur Folge, daß schon die von Innungen und Innungsverbänden ausgehenden Empfehlungen in vielen Handwerkskreisen tatsächlich die gleiche Wirkung üben wie rechtliche Festsetzungen."

Tatsächlich lassen die Einzelaufzeichnungen des EA deutlich erkennen, daß trotz der beachtlichen Fortschritte auf dem Gebiete der Kalkulation und ihrer Förderung durch die Innungen ihre Anwendung im einzelnen Betrieb, wenn überhaupt, so nur teilweise in der richtigen Weise erfolgt. Dabei darf allerdings, wie Reichardt richtig betont, nicht vergessen werden, daß die Schwierigkeiten ebenso in der „Eigenart des handwerklichen Betriebes" wie in „der Einstellung der Handwerker" beruhen.[125])

Die „Kalkulation" der Bäcker kennzeichnet Hirsch sehr treffend:[126])

> „So rechnete von altersher der Bäcker 100 Pfund Mehl = 100 Pfund Brot. Beim Backprozeß gewinnt das Brot dem Mehlgewicht gegenüber etwa 30%; damit deckt er seine Unkosten, Gesellenlohn und die für den Meister übliche Lebenshaltung."

Begünstigt wird diese Erscheinung dadurch, daß der Herstellungsprozeß immer fast gleiche Material- und Leistungsquanten erfordert, wodurch Einzelkalkulationen überflüssig erscheinen. So ist es zu verstehen, daß die rein geschäftsmäßigen Obliegenheiten noch vielfach geringere Beachtung finden.

Die nach den gemeinschaftlich aufgestellten Kalkulationsschemen „berechneten" Preise haben, soweit sie nicht unter dem Einfluß der Konkurrenten Brot-

---

[121]) EA Einzelhandel, S. 56.

[122]) EA Handwerk 3, S. 61.

[123]) Hirsch, J.: „Die Kosten im Handel" in EA Grundlagen, S. 30; vgl. auch die weiteren Ausführungen dort.

[124]) „Preisbildung im Handwerk" in „Nordwestdeutsche Handwerkszeitung" Hamburg, Nr. 28 vom 13. Juli 1928.

[125]) Reichardt, W.: „Probleme der Handwerkspolitik" in „Strukturwandlungen . . ." Bd. 2, S. 76.

[126]) Hirsch, J.: „Mod. Handel" S. 213.

fabrik, Großbäckerei und Konsumvereinsbäckerei stehen, Monopolcharakter.[127]) Ein derartiges Gepräge zeigen auch einige der dem EA vorgelegten Preisberechnungen. Die darin angeführten Unkostenziffern erreichen stellenweise eine Höhe, die nur zur formalen Motivierung der geforderten Preise oder anders zur Verdeckung höherer Gewinne gedacht werden können. Der EA spricht zwar nur allgemein von einer Vermutung,[128]) doch hätte er an den „Preisberechnungen" genug Beweise gehabt.[129])

Auf der anderen Seite zeigen einzelne Kalkulationsschemen solche Lücken in der Unkostenaufstellung, daß der danach festgesetzte Preis nur bei Verwendung billiger Arbeitskräfte (Lehrlinge, Familienangehörige) für den Betrieb tragbar sein kann. Zu einem Teil liegen den Kalkulationen auch statt der tatsächlichen Kosten nur Pauschalbeträge in Prozent vom Umsatz oder Lohn zugrunde, wie sie von Innungen oder sonstigen Organisationen aufgestellt worden sind.

Demnach ist auch bei vorhandener Kalkulation, da diese den tatsächlichen Verhältnissen nur angenähert ist, eine stärker gefühlsmäßige Handhabung der Preisfestsetzung, wie sie Hirsch gezeichnet hat, festzustellen. Diese kann vielleicht noch an der Erscheinung gezeigt werden, daß bis zu einem gewissen Grade Veränderungen in den Kalkulationsgrundlagen nicht in einer Preis-, sondern in einer Gewichtsveränderung der hergestellten Ware zum Ausdruck kommen. Zwar ist der Vorgang bei Brötchen kein gutes Beispiel, aber die Konstanz des Preises im Gegensatz zu der Veränderung der Rohstoff- und Herstellungskosten ist hier am augenfälligsten.

Im Fleischerhandwerk stehen der Kalkulation grundsätzlich besondere Schwierigkeiten entgegen. Der Fleischer kann, von Viehpreisschwankungen ganz abgesehen, nicht mit einer durchschnittlichen oder vorher bestimmbaren Qualität des einzelnen Tieres rechnen. Die einzelnen vom Konsumenten nachgefragten Fleischstücke verursachen zu ihrer Bereitstellung besondere Unkosten und besondere Abfälle, deren weitere Verwendbarkeit im einzelnen wieder berücksichtigt werden muß. Andere Kosten verursacht dasselbe Fleischstück bei seinem sofortigen Absatz (Frischfleisch) als bei seiner Verarbeitung zu Wurst oder Dauerware. Dabei ist es nun nicht immer möglich, nicht verkauftes Frischfleisch weiter zu verarbeiten. Vielmehr ergibt sich je nach dem Anfall der einzelnen Fleischqualitäten und der Höhe der Nachfrage nach ihnen häufig die Notwendigkeit, den Verkauf einzelner Stücke zur Verhütung des gänzlichen Verlustes durch Preissenkung zu forcieren.[130])

Eine weitere Schwierigkeit für eine ordnungsmäßige Kalkulation liegt in der durch die bereits erwähnte besondere Standortorientierung der großstädtischen Fleischer bedingten Konkurrenz.[131])

Tatsächlich weisen die Vernehmungsergebnisse des EA darauf hin, daß die größte Mehrzahl der Fleischer nicht kalkuliert. Ihre „einzige Kalkulation im Ladengeschäft ist das Schaufenster des Konkurrenten."[132]) Nur ein Teil der Betriebsinhaber kalkuliert und bildet so gewissermaßen den Ausrichtungspunkt für die übrigen mehr gefühls- oder gewohnheitsmäßig vorgehenden Fleischer. Erleichtert wird diese Handhabung einmal dadurch, daß übermäßige Preissenkungen für einzelne Warensorten bei anderen Waren, deren Qualitätsbeurteilung dem Käufer erschwert ist, z. B. Wurstwaren, ausgeglichen werden können. Besonders aber ist zu beachten, daß beim Fleischer vielfach der Einkauf stärkere Beachtung findet.[133])

---

[127]) Brinkmeyer, A.: „Die Preisgestaltung auf dem Brotmarkt" Berlin 1930, S. 5.

[128]) EA Handwerk 1, S. 246.

[129]) EA Handwerk 3, S. 65 ff.

[130]) v. d. Warth: „Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch" in Magazin der Wirtschaft vom 23. Januar 1931, S. 193 ff.

[131]) vgl. S. 30 dieser Arbeit.

[132]) EA Handwerk 3, S. 203, vgl. auch ebenda S. 194—211.

[133]) vgl. S. 3 f., 58 dieser Arbeit. — Zwar geht heute bereits ein großer Teil des Schlachtviehes besonders für die Großstädte über die Schlachtviehmärkte, auf denen eine weitgehende Gleichrichtung der Preise erfolgt, — Burckhardt be-

Die Kalkulation im Lebensmitteleinzelhandel hat grundlegend andere Voraussetzungen als in den beiden Lebensmittelhandwerken. Eine Stoffumwandlung findet entweder garnicht statt oder wirkt sich kostenmäßig kaum aus. Dafür erscheint aber eine sehr große Anzahl verschiedener Waren, deren Haltbarkeit Absatzhäufigkeit, Nachfragedauer (Saisonbedarf) usw. im einzelnen sehr unterschiedlich ist. Daneben fällt besonders ins Gewicht, ob es sich um Markenartikel, Konkurrenzartikel oder um frei kalkulierbare Artikel handelt, wobei wiederum die Zurechnung der einzelnen Ware durchaus nicht festliegt.[134])

Bei den Markenartikeln fällt eine Kalkulation überhaupt fort. Der Fabrikant bestimmt von sich aus den Einzelhandelspreis der einzelnen Artikel. Als Aufschlagssatz wurden dem EA durchschnittlich 20—25% angegeben.[135]) Tatsächlich dürften die Zahlen wesentlich höher liegen. Das Bayerische Kriegswucheramt schätzte für „Markenartikel der Ernährung" vor dem Kriege 25—60%, was nach Hirsch ungefähr den Verhältnissen im übrigen Deutschland entsprach.[136]) Für die Nachkriegszeit stellt Hirsch einige Beispiele heraus, in denen der Einzelhandelsaufschlag gegenüber 1914 wesentlich gestiegen ist. Er sieht in dieser Entwicklung „gerade für die Markenartikel häufig das typische Bild" und meint,

> „daß bei den Markenartikeln der Einzelhandelsaufschlag zweifellos die Tendenz hat, zu steigen, einfach aus dem besonderen Charakter der Markenartikel heraus. Der Markenartikelverkäufer hat in ganz anderer Weise als andere Verkäufer ein Interesse daran, den letzten in der Verteilungskette, den Detailhändler, gerade an seinem Produkt zu interessieren, weil es ja als sein Erzeugnis verkauft wird."[137])

Der Anteil der Markenartikel am Gesamtumsatz des Lebensmitteleinzelhandels läßt sich nicht allgemeingültig feststellen. Weiler schätzte ihn 1927 für Klein- und Mittelbetriebe auf 40—60%.[138]) Nach Hirsch sind es im „deutschen Kolonialwarenhandel" etwa 20%.[139]) Die entsprechenden Feststellungen des EA geben keinen brauchbaren Anhaltspunkt.[140]) Feststehen dürfte jedenfalls, daß die relative Bedeutung der Markenartikel heute dauernd steigt, ohne daß ein Ende dieser Entwicklung abzusehen ist. — Von der vielseitigen Bedeutung dieser Tatsache für den mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel sei hier nur hervorgehoben, daß der Markenartikel im allgemeinen keine Warenkenntnis voraussetzt, damit den Einzelhandel durch fachlich nicht Vorgebildete erleichtert. Mit Recht spricht Walter z. B. bereits von ungelernten Drogisten.[141]) —

Ganz andere Voraussetzungen liegen der Preisgestaltung für die sogenannten Konkurrenzartikel zugrunde. In Frage kommen hier gewöhnlich Zucker, Schmalz, Butter, Frischeier und die billigen Margarinesorten, das heißt, diejenigen Artikel, „bei denen es keine großen Qualitätsunterschiede gibt, die jeder vergleichen kann, und die um dieser Vergleichsmöglichkeit halber von jedem möglichst niedrig gesetzt werden, d. h. nicht nur so tief, daß jeder Gewinn fortfällt, sondern sogar unter die Unkostengrenze", wie sich Hirsch etwas unglücklich, aber umfassend ausdrückt.[142]) Bei den vom EA vernommenen Sachverständigen schwankt der durch-

---

ziffert den Anteil am gesamten Schlachtvieh mit 40% („Der Verkehr mit Vieh und Fleisch in Deutschland" in „Die deutsche Landwirtschaft", Berlin 1932, S. 483) — aber dennoch bleibt für den Fleischer in weitem Maße der Kauf direkt beim Produzenten oder durch Kommissionäre möglich.

[134]) vgl. EA Einzelhandel, S. 11 f.

[135]) EA Einzelhandel, S. 11.

[136]) Hirsch, J.: „Mod. Handel" S. 209.

[137]) Hirsch, J.: „Die Kosten im Handel" a.a.O., S. 60; vgl. „Mod. Handel" S. 11 ff. und Walter, H.: „Zukunftsfragen des Einzelhandels, Berlin 1926, S. 28 ff.

[138]) Weiler, M.: „Die Lage des Lebensmitteleinzelhandels" in „Gegenwartsfragen des Einzelhandels", Berlin 1928, S. 13.

[139]) Hirsch, J.: „Der deutsche Nahrungsmittelhandel" a.a.O., S. 4.

[140]) EA Einzelhandel, S. 11.

[141]) Walter, H.: „Zukunftsfragen des Einzelhandels" S. 33.

[142]) Hirsch, J.: „Die Kosten im Handel" a.a.O., S. 29.

schnittliche Aufschlagssatz für Konkurrenzartikel zwischen 0—2% (LS) und 10 bis 25% (LH).[143])

Ueber die relative Bedeutung der Konkurrenzartikel finden sich nur wenige, nicht aufschlußreiche Angaben im Bericht des EA.[144])

Einen Ausgleich für den zu geringen Gewinn oder gar Verlust bei Konkurrenzartikeln gestatten einige sogenannte „höchstkalkulierbare" Artikel, wie Tee, Kaffee, Gewürze usw., aber auch Kakao und Konserven, bei denen überdurchschnittliche Aufschlagssätze festzustellen sind.[145])

Für alle übrigen Artikel kennt der mittelständische Lebensmitteleinzelhandel lediglich einen üblichen Aufschlagssatz. Als brancheüblich bezeichnet man 25%.[146]) Auch hier ist daneben das „Schaufenster des Konkurrenten" von besonderer Bedeutung.

Die Schwierigkeiten einer ordnungsgemäßen Kalkulation, wie sie für die mittelständischen Gewerbezweige dargelegt wurden, finden sich naturgemäß zum großen Teil ebenso bei den KV. Allerdings haben die KV eher die Möglichkeit, innerhalb des Rahmens der Verteilung und Eigenproduktion Schwierigkeiten in der Kostenzurechnung bei einzelnen Artikeln auszugleichen. Im übrigen zeigen schon die Vernehmungsergebnisse des EA, daß die modernen Kalkulationsgrundsätze bei den KV weitgehend Eingang gefunden haben. Die Aussagen der einzelnen Sachverständigen sind in dieser Beziehung sehr aufschlußreich.[147])

Tatsächlich stellen die KV einen der „Richtungsflügel" für die Kalkulation bzw. die Preisgestaltung der mittelständischen Betriebe dar.[148]) Dieser Tatsache scheint der Grundsatz der KV: „Verkauf zu Tagespreisen" entgegenzustehen. Dabei ist aber zu bedenken, daß als wichtigste Preiskonkurrenz nur die größeren Betriebe in Frage kommen. So heißt es auch in einem anderen Bande des EA:

> „Die allgemeinen Lebensmittelfilialunternehmen glauben, daß sie neben den Konsumvereinen als Preisbildner wirken und daß sich die kleineren Firmen in der Preisstellung nach ihnen richten."[149])

Die Kalkulationsschwierigkeiten des Fleischerhandwerks ergeben sich auch für die KV. Und zwar zeigen sie sich besonders darin, daß der Großbetrieb sich auf die verschiedenartigen Anforderungen seines weitverzweigten Versorgungsgebietes einstellen muß. Daß die anfallenden besseren Qualitäten vielfach mangelhaft verwendbar sind und daß trotz gleichmäßiger Preisfestsetzung für alle Verteilungsstellen doch auf die Konkurrenzverhältnisse an den einzelnen Plätzen Rücksicht genommen werden muß. Die Leiter der KV verhehlen auch ihre ungünstige Stellung für die Kalkulation besonders im Frischfleischwarengeschäft nicht.[150])

Im Lebensmitteleinzelhandel sind auch die KV gezwungen ,die besondere Preisbewegung der Konkurrenzartikel zu beachten. Eigene Wege konnten sie dagegen teilweise auf dem Gebiete der Markenartikel gehen. Mit dem Fortschreiten der Eigenproduktion entstanden immer mehr Erzeugnisse, die sich den Ruf von Markenartikeln verschafften. Im Gegensatz zu den übrigen Markenartikeln bestehen für diese, die meist von Großeinkaufsgesellschaften hergestellt werden, keine Preisbindungen, so daß sie mit in den Rahmen einer auf den entstehenden Kosten aufbauenden Kalkulation einbezogen werden können. Damit haben die KV gleichzeitig die Möglichkeit, gewissen monopolistischen Tendenzen in der Markenartikelbewegung die Spitze zu bieten.

Nach den Angaben der KV-Sachverständigen bewegen sich die durchschnittlichen Bruttoaufschläge zwischen 17,5 und 28,1%. Für die größeren KV liegen sie allge-

---

[143]) EA Einzelhandel, S. 11.

[144]) EA Einzelhandel, S. 11.

[145]) vgl. Hirsch, J.: „Die Kosten im Handel", a.a.O., S. 29 f; EA Einzelhandel, S. 11 f.

[146]) EA Einzelhandel, S. 11; vgl. Hirsch, J.: „Mod. Handel" S. 213; „Die Kosten im Handel", S. 28 ff.

[147]) vgl. EA Konsumvereine, die Angaben zu den Einzelpunkten 6 bzw. 7: „Kalkulation".

[148]) Hirsch, J.: „Die Kosten im Handel" S. 30.

[149]) EA Massenfilialunternehmen, S. 10.

[150]) vgl. Seite 45 dieser Arbeit.

mein bei etwa 25%. Der EA nimmt an, daß die KV damit etwas über den durchschnittlichen Aufschlagssätzen bei den privatwirtschaftlichen Einzelhandelsgeschäften, die etwa 20—25% betragen, liegen, allerdings bei niedrigeren Einstandspreisen.[151])

§ 10.

Die Unkostengestaltung.

Eine der wichtigsten Fragen vom betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkt für die Klarstellung der Existenzberechtigung bzw. -möglichkeit miteinander konkurrierender Wirtschaftseinrichtungen ist die nach der Unkosengestaltung. Es wird darum nicht zu vermeiden sein, daß die Ausführungen hierüber einen weiteren Raum einnehmen.

Unter den hier besprochenen Wirtschaftszweigen hat das Bäckergewerbe mit den höchsten Unkosten im Verhältnis zu den Rohstoffkosten zu rechnen. Dabei ist aber noch zu beachten, daß die Unkosten bei den verschiedenen Backwaren sehr verschieden sind. Zum Beispiel:[152])

„stellt sich für einen westdeutschen Bezirk der durchschnittliche Bruttoaufschlag (Löhne, Unkosten, Gewinn) auf den Mehlpreis (Mehlpreis + Bruttoaufschlag = Verkaufspreis) wie folgt:

	1913/1916	1926/1927
Brot	25—28%	32—34%
Brötchen	30%	34—37%
feine Backwaren	35—40%	40—45%."

Das Beispiel des EA ist dahin zu verdeutlichen, daß es sich um Prozente vom Verkaufspreis, nicht, wie nach der „Erklärung" anzunehmen ist, vom Mehlpreis handelt. Danach sind die Unkosten in der reinen Brotbäckerei relativ am niedrigsten und steigen mit dem Anteil der Feinbackwarenherstellung, im wesentlichen entsprechend der Steigerung des Arbeitsaufwandes.

Ueber die durchschnittliche Unkostengestaltung im Bäckerhandwerk bringt der EA eine Berechnung aus 196 Betrieben:[153])

Es entfielen auf:	1913	1925	1926
Mehlkosten	58 %	57 %	58 %
Produktions- und Vertriebsspesen	20 %	23 %	23 %
Bruttoverdienst	22 %	20 %	19 %
	100 %	100 %	100 %

Diese Zahlen bestätigen die bereits an anderer Stelle gemachte Feststellung, daß die Produktion im Bäckerhandwerk mehr zum Klein- und Feingebäck tendiert.[154])

An Hand der folgenden Tabelle (Seite 55) soll versucht werden, die einzelnen Positionen der Betriebskosten von mittelständischen und KV-Bäckereien zu vergleichen. Vorher erscheint es aber erforderlich, die Auswahl der Beispiele kurz zu begründen.

---

[151]) EA Konsumvereine, S. 47 f.

[152]) EA Handwerk 3, S. 22. — Das Beispiel ist an dieser Stelle verwendbar, da es nur die allgemeine Tendenz aufzeigen soll. Dagegen hätte der EA, um irrige Ansichten über Kalkulationen im Bäckerhandwerk zu verhindern, bei seinem Zitat wohl bemerken müssen, daß die Angaben von einem KV-Sachverständigen gemacht worden sind (vgl. EA Handwerk 3, S. 22 und 77).

[153]) EA Handwerk 3, S. 23.

[154]) vgl. Seite 42 ff. dieser Arbeit.

Verteilung der Herstellungskosten für Bäckereiprodukte.

in % vom Umsatz	gesamte Produktion bei:						Brot						Semmel	
	BO[155]	Landbäckerei mit: 33,7% Brot 60% Brötchen 6,3% Konditorwaren-Herstellung	KV Eintracht[156]		CL[157]		BC[158]		Durchschnitt 40 KV[159]	Berliner Bäckerei[160]	Berliner Großbäckerei[161]		BE[162]	Durchschnitt aus 33 KV[163]
Berichtsjahr	1927 Verbandsschema		1928/29		1927/28		Okt. 1927 Verhandlungsunterlagen		1926	1. Halbjahr 1929	1. Halbjahr 1929		1927 Kalkulation der Innung	1926
Mehl u. Zutaten	68,22		62,93		63,7		65,19		64,58	57,5	52,6		56,09	49,86
Löhne u. soz. Laften	7,88	Landlöhne: (Mitarbeit der Frau auch b. der Herstellung)	9,67		10,3		9,22		9,02	11,0	8,4		13,00	12,50
Steuern	1,20		1,35		1,1		1,78		1,60	1,5	1,5	entspr. nebenst. Rubrik	1,63	1,35
Miete	0,32	für Eigentum keine Miete angesetzt	0,00		1,4		8,80	einschl. Instandhaltung	2,50	2,0	2,2	angenommen.	7,14	2,06
Heizung	2,84		1,04	davon	1,5	davon	3,74		1,69	2,4	1,5	Abschreibungen u. Zinsen	1,28	1,65
Allg. Unkosten			4,56	0,8 Abschreibg.	6,2	2,0 Abschreibg.	5,47		4,85	5,2	4,0		5,46	4,76
Transportkosten	5,27		4,10		2,0		0,00	davon 3,0 Unternehmergewinn, Rest 10% Unternehmerlohn v Gesamtlohn.	2,78	0,0	6,8		0,00	3,33
Verteilungsspesen		davon 4,04 entgangene Miete, 4,84 Arbeitslohn d. Frau 5,39 Meistereinkommen.	8,65	dav. 5,0 Personalkost.	11,5		2,04		7,14	11,3*)	15,2	davon 3,4 für Papier	2,45	6,09
Überschuß u. Rückvergütung bzw. Verdienstaufschlag	14,27		7,70		2,3		3,76		5,84	9,1	7,8	*)einschl. 3,0 Ladenmiete	12,95	18,40
insgesamt	100,00		100,00		100,0		100,00		100,00	100,0	100,0		100,00	100,00

[155]) EA, Handwerk 3. Bd. S. 38 a und 39 (Werte vom Verfasser entsprechend den angegebenen absoluten Zahlen berichtigt).

[156]) Bericht über das 28. Geschäftsjahr 1928—29 Konsumverein Eintracht e.G.m.b.H., Essen, S. 32 (die dort angeführten Zahlen entsprechen fast genau den Ergebnissen des Jahres 1927—28).

[157]) EA, Konsumvereine S. 530.

[158]) EA, Handwerk 3. Bd. S. 60 f.

[159]) EA, Handwerk 3. Bd. S. 32 f. (Prozente errechnet, Restbetrag als Ueberschuß und Rückvergütung gewertet).

[160]) Brinkmeyer, Aloys: Die Preisgestaltung auf dem Brotmarkt. (Berichte über Landwirtschaft, 31. Sonderheft) Berlin 1930, S. 9.

[161]) ebenda, S. 10.

[162]) EA, Handwerk 3. Bd. S. 62 f. (Prozente errechnet).

[163]) vgl. 159.

Spalte 1—3: die Tabelle gibt allgemeine Bäckereibetriebsrechnungen wieder, deren Auswahl durch die wenigen Unterlagen eng begrenzt war, wobei die Vergleichsmöglichkeit wegen des unbestimmten Anteils der einzelnen Waren an der Produktion sehr gering ist. Immerhin werden verschiedene Einzelpositionen zum Gesamtvergleich herangezogen werden können.

In Spalte 4 und 5 sind Preisberechnungen für eine einzelne Backware, Brot, angeführt. Damit ist eine wesentliche Fehlerquelle ausgeschaltet.

Während nun das konsumgenossenschaftliche Beispiel Durchschnittszahlen von 40 KV-Bäckereien wiedergibt,[164]) sind die Zahlen für den Mittelstand den Angaben eines einzelnen Sachverständigen entnommen, wobei es sich dazu noch um von den Mitgliedern vielfach nicht eingehaltene Innungsrichtlinien handelt.[165]) Die Errechnung eines Durchschnitts aus den vorliegenden Handwerkerangaben war mit Rücksicht auf die bereits erwähnte geringe Beweiskraft vieler Zahlen.[166]) wertlos. Dagegen zeigt ein vorsichtiger Vergleich des angezogenen Beispiels seine Verwendbarkeit.

Die Angaben über den Verbrauch von Mehl + Zutaten schwanken zwischen 62 und 69% (eine Ausnahme nennt 77,24%). Die Unterschiede lassen sich teilweise durch verschiedene Mehlpreise erklären, die zwischen RM. 29,40 und 38,50 angegeben werden, wobei der Zeitpunkt der Aufstellung der Kalkulation nicht immer vermerkt ist, so daß ein Vergleich mit den allgemeinen Mehlpreisschwankungen nicht möglich ist. Bucerius nennt als Norm für Verbrauch von Mehl + Zutaten in einem „wirtschaftlichen Bäckereibetrieb" ähnlich wie in dem hier angezogenen Beispiel 66,5%.[167])

Zum Vergleich sei eine Unkostenberechnung für einen mittleren privaten Betrieb in der Schweiz angeführt, die ähnliche Sätze aufweist wie das entsprechende Tabellenbeispiel; danach verteilen sich die Kosten für Herstellung und Verkauf von Vollbrot wie folgt:[168])

Mehl (bei einer Backausbeute von 139½ kg aus 100 kg)	66,29 %
Arbeitslohn (Meisterlohn einbegriffen)	6,29 %
Feuerung	3,77 %
Salz und Hefe	0,94 %
Uebriges (umfassend Zins für den Backraum, Zins und Amortisation der Backeinrichtung, Kraft, Beleuchtung usw.)	4,71 %
	82,00 %
Verkaufsunkosten (Mietzins für Laden, Lohn für Verkaufskraft, Kosten für Austragen, Packmaterial usw.)	8,87 %
Restbetrag (Steuern und Reingewinn)	9,13 %
	100.00 %

Weiteres Vergleichsmaterial für Brot ist in Spalte 6 und 7 der Tabelle enthalten, wobei aber besonders zu beachten ist, daß die Berliner Zahlen in einer anderen Zeit gewonnen sind.

Spalte 8 und 9 der Tabelle endlich sollen im wesentlichen darlegen, wie verschieden Brot- und Semmelherstellung auf die Unkostengestaltung einwirken.

Nun zu den einzelnen Positionen der Tabelle:

Die Unkosten für Mehl und Zutaten machen bei den KV durchweg einen geringeren Prozentsatz aus als bei den mittelständischen Betrieben, ähnlich wie das Berliner Beispiel (Spalte 6,7) geringere Mehlkosten für die Großbäckerei ausweist.

---

[164]) vgl. aber den Einwand Seite 43 dieser Arbeit.
[165]) EA Handwerk 3, S. 60 f.
[166]) vgl. Seite 50 ff. dieser Arbeit.
[167]) Bucerius, W.: „Technik und Betriebswirtschaft im Bäckerhandwerk" in „Betriebsführung" 1930, Sonderheft 6/7, S. 86. — Die dort vorgetragene Unkostenaufstellung ist allerdings, wie sich noch zeigen wird, im einzelnen nicht stichhaltig.
[168]) „Die Brotpreisverhältnisse in der Schweiz" (Veröffentlichung Nr. 2 der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes), Bern 1928. Seite 15 ff.

Der Grund dürfte im Vorteil des Großeinkaufs liegen, den auch die kleinere KV-Bäckerei für sich buchen kann, den auf der anderen Seite Einkaufsgenossenschaften der mittelständischen Bäcker nur teilweise einholen können.[169]) Hinzu kommt eine rationellere Ausbeute des Materials in der KV-Bäckerei.

Zur Frage des Lohnanteils muß auf einige bereits besprochene Punkte zurückgegriffen werden. Für das Bäckerhandwerk waren 47,3% Allein- und Lehrlingsbetriebe ausgewiesen worden.[170]) Davon arbeiteten fast 20% auch ohne Lehrlinge.[171]) In diesen Betrieben muß der Lohnkostenanteil zur Erzielung des Meisterlohnes voll in Anspruch genommen werden. Anders ist es bei den Lehrlingsbetrieben. In „Wirtschaft und Statistik" heißt es dazu:

> „In den kleineren und mittleren Handwerksbetrieben wird der Lehrling — insbesondere der ältere Lehrling in den letzten Lehrjahren — als billige Arbeitskraft geschätzt, die für die Höhe der Produktionskosten des einzelnen Betriebes eine bedeutende Rolle spielt."[172])

Weiterhin ist bereits festgestellt worden, daß im Bäckerhandwerk die nach den Unkostenaufstellungen erzielbaren pro Kopf-Leistungen im Durchschnitt nicht erreicht werden.[173]) Soweit das der Fall ist, muß ein entsprechend höherer Lohnkostenanteil angenommen werden. Die pro Kopf-Leistung des Herstellungspersonals in den KV-Bäckereien war als doppelt so hoch ausgewiesen worden,[174]) so daß hier ein geringerer Lohnkostenanteil in Erscheinung treten müßte. Wenn nun die Tabelle tatsächlich keine wesentlichen Unterschiede in der Lohnposition zeigt, so läßt sich das nur zum Teil mit höheren Löhnen der KV-Bäckereien erklären.

Die Steueranteile liegen bei den KV-Bäckereien nur um Zehntel von Prozenten unter denen der Handwerksbetriebe.

Ueber die Miete läßt sich an Hand der Tabelle nichts Stichhaltiges sagen. Die Unkostenaufstellungen der Handwerkssachverständigen enthalten diese Position teilweise überhaupt nicht. Die vorhandenen Angaben sind verständlicherweise sehr ungleich. Soweit die gewerblichen Räume Eigentum der Betriebsinhaber sind, lassen sich die entsprechenden Posten für Abschreibungen, Zinsen usw. nicht ordnungsgemäß ausgliedern. Im übrigen dürfte sich bei den möglichen Verschiedenheiten ein einigermaßen brauchbarer Durchschnitt überhaupt nicht angeben lassen.

Interessant sind die Angaben über den Anteil der Heizungskosten. Die Handwerkskalkulationen lassen sehr hohe Unterschiede im Brennstoffverbrauch erkennen: für 100 kg. Mehl zur Brotherstellung zwischen 30 und 110 Pfund Kohlen bzw. 80 und 110 Pfund Briketts, für 100 kg. Mehl zur Semmelherstellung zwischen 100 und 180 Pfund Briketts. Es sei dahingestellt, ob ein derart unterschiedlicher Brennstoffverbrauch bei kohlengeheizten Oefen überhaupt möglich ist. Kaum verständlich hohe Zahlen gibt Bucerius an, wenn er dem wirtschaftlichen Betrieb 8,7%, dem unwirtschaftlichen sogar 15% Kohlenkosten (vom Verkaufspreis) zuschreibt.[175]) Dabei stellt er den bereits erwähnten deutlichen Uebergang des Bäckerhandwerks zu modernen Ofensystemen[176]) eingangs selbst fest. Nach den vorliegenden Unterlagen dürfte die Angabe Neumanns zutreffen, der 1,5—2% Heizungsunkosten angibt und dem Großbetrieb eine Herabminderung um die Hälfte gegenüber dem Kleinbetrieb zuschreibt.[177]) Dieses Bild gibt die Tabelle in etwa richtig wieder. Soweit bei den KV kleinere Bäckereien in Frage kommen, muß die Besetzung mit neuesten Ofensystemen angenommen werden. Der hohe Anteil für Heizungskosten in der Schweizer Tabelle dürfte durch die dortigen besonderen Verhältnisse (elektrische Oefen, hohe Kohlenpreise) zu erklären sein.

---

[169]) vgl. EA Handwerk 3, S. 73 ff; Brinkmeyer, a.a.O., S. 11. — Das Beispiel eines einzelnen KV-Sachverständigen (EA Handwerk 3, S. 77), der für Materialkosten einen sowohl absolut als relativ höheren Satz angibt, erscheint nicht beweiskräftig.

[170]) vgl. Seite 7 dieser Arbeit.

[171]) EA Handwerk 3, S. 6.

[172]) 1929, 1. Märzheft, S. 196.

[173]) vgl. Seite 43 dieser Arbeit.

[174]) vgl. Seite 44 dieser Arbeit.

[175]) a.a.O., S. 86.

[176]) vgl. Seite 33 dieser Arbeit.

[177]) a.a.O., S. 7.

Die allgemeinen Unkosten in den Kalkulationsschemen der Sachverständigen erscheinen zum größten Teil nach Zusammensetzung und Höhe so willkürlich, daß ein Vergleich nicht möglich ist.

Von besonderer Bedeutung für das Konkurrenzverhältnis KV und Handwerk sind die Kosten für Transport und Verteilungsspesen.

Transportkosten ergeben sich nur für diejenigen handwerklichen Betriebe, die ihre Erzeugnisse durch Fuhrwerke oder andere Geschäfte vertreiben. Im allgemeinen haben also hier die KV einen Kostenfaktor eigener Art, der sich durchweg viel stärker auswirkt als die Einsparungen bei der Heizung.

Die Verteilungsspesen werden in den Aufstellungen der handwerklichen Betriebe recht verschieden ausgewiesen. Meist werden sie zu gering angesetzt, da wegen der Verkaufstätigkeit der Ehefrau keine direkten Barauslagen entstehen. Die indirekten (Ersatz der Ehefrau im Haushalt durch ein Dienstmädchen oder dergl.) werden übersehen. Die in einem Falle[178]) angeführten 7% dürften das Verhältnis ziemlich richtig wiedergeben; jedenfalls führte eine genaue Durchprüfung der „betriebswirtschaftlichen Vernehmungsergebnisse“[179]) zu einem ähnlichen Resultat. Zu beachten ist auch, daß das Bäckerhandwerk Wiederverkäufern Rabatte von 5—15% gewährt.[180])

Die Verteilungsspesen der KV dürften sich im allgemeinen auf ähnlicher Höhe halten.

Die Unkostengestaltung bei der Herstellung von Semmeln weist wesentliche Abweichungen gegenüber der Brotherstellung auf. Die Materialkosten werden durch die Verwendung von Qualitätsweizenmehl absolut stark erhöht, ihr Anteil an den Gesamtkosten verringert sich aber auf rund 55% beim Handwerk (niedrigster Satz 52%) bzw. 50% bei den KV-Bäckereien. Besonders hoch liegen die Lohnkosten. Die übrigen Unkosten unterscheiden sich kaum von denen bei der Brotherstellung. Dagegen fällt beim Handwerk wie bei den KV die hohe Reingewinnspanne auf.

Im Fleischergewerbe spielen die Unkosten gegenüber den Materialkosten eine geringere Rolle als im Bäckergewerbe. Sie gleichen fast denen der reinen Verteilungsbetriebe des Lebensmitteleinzelhandels. Diese Erscheinung findet ihre Erklärung mit darin, daß die in den Fleischereien verarbeiteten Waren pro Gewichtseinheit einen relativ hohen Preis erzielen.

— Hier wird der bei der allgemeinen Besprechung des Fleischerhandwerks erwähnte Händlertyp[181]) verständlich, auf den auch bei der Behandlung der Kalkulation im Fleischerhandwerk hingewiesen werden mußte.[182]) Mit Recht sagt der EA dazu:[183])

> „Die Rentabilität des einzelnen Fleischereibetriebes hängt daher (wegen des hohen Anteils der Materialkosten am Gesamtumsatz) in hohem Maße von der kaufmännischen Befähigung des Inhabers ab. Der günstige Vieheinkauf, der rationelle Fleischverkauf und die rationelle Fleischverwertung sind bestimmend für den Verdienst des Meisters. Der Fleischer kann vielfach beim Einkauf mehr verdienen als beim Verkauf.“

Ueber die Unkostengestaltung im einzelnen liegt nur sehr wenig Material vor. Nach eingehenden Berechnungen eines Sachverständigen belief sich die Bruttoverdienstspanne im reinen Frischfleischgeschäft 1927 im Durchschnitt auf 17,1% des Gestehungspreises.[184]) Ein anderer Sachverständiger gibt die Spanne im gesamten Fleischwarengeschäft, also einschließlich Wurst- und Dauerwaren, berechnet aus dem Durchschnitt von 10 großstädtischen Betrieben, mit 16,8—18,5% des Ladenpreises an.[185]) Aehnliche Zahlen werden für die Schweiz genannt.[186]) Der EA selbst führt folgendes dazu aus:

---

[178]) EA Handwerk 3, S. 65 f.
[179]) EA Handwerk 3, S. 38 a.
[180]) EA Handwerk 3, S. 58 ff.
[181]) vgl. Seite 3 f. dieser Arbeit.
[182]) vgl. Seite 51 dieser Arbeit.
[183]) EA Handwerk 3, S. 156 f.
[184]) EA Handwerk 3, S. 211.
[185]) EA Handwerk 3, S. 205.
[186]) „Die Verarbeitungs- und Verschleißspanne im Fleisch- und Fleischwarenverkehr der Schweiz“, a.a.O., S. 37.

„Heute schwankt der Aufschlag nach den Aussagen der Sachverständigen zwischen 12 und 25% des Einkaufspreises, wovon die Betriebsunkosten etwa 10—17% ausmachen und für den Gewinn 2 bis 8% übrig bleiben. Am häufigsten ist ein Unkostenaufschlag von 15% auf den von Abfallerträgen entlasteten und mit den Gewichtsverlusten usw. belasteten Einkaufspreis, dazu kommt ein Gewinnaufschlag von 6% auf die gesamten Selbstkosten. Der Gesamtaufschlag dürfte somit im groben Durchschnitt 6 bis 10% über dem der Vorkriegszeit liegen. Ein Beweis dafür läßt sich auch aus der Gegenüberstellung der Schlachtvieh- und Kleinhandelsfleischpreise erbringen. Dabei ist jedoch zu beachten, daß die einzelnen Fleischsorten und -Stücke mit verschiedenen Aufschlägen und zu verschiedenen Preisen verkauft werden. Deshalb ist auch kein Urteil über die Größe der Verdienstspanne möglich, denn die Betriebsstruktur und die entstehenden Kosten in den einzelnen Städten und Stadtteilen (z. B. Mietsätze) weichen zu stark von einander ab."[187])

Eine Aufgliederung der Unkosten hat der EA überhaupt nicht versucht. Es mußten daher anderweitige Angaben herangezogen werden, die in der folgenden Tabelle einander gegenüber gestellt werden sollen.

Die Unkostengestaltung im Fleischergewerbe.

in RM. bezw. % v. Umsatz	Handwerksbetriebe 1928[188])			Konsumvereine	
	Allein- u. Lehrlingsbetriebe	mit 1 Gehilfen	mit 2 Gehilfen	Eintracht Essen 1928/29[189])	CI 1927[190])
Umsatz je Betrieb bezw. je KV	41 670,—	91 640,—	118 750,—	6 145 014,—	932 645,—
1. Materialkosten	76,77	75,22	73,63	76,97	78,89
2. Lohn; () unter Zurechnung des Meisterlohns und des Lohns für mithelf. Familienangehörige	1,27 (9,6)	3,23 (7,3)	5,03 (8,1)	Herstellung 4,22 Verteilung [191]) 5,35	Herstellung 3,80 Verteilung [192]) 4,00
3. Sonstige Unkosten	11,93	12,13	12,51	7,66	7,51
4. Gewinn; () entsprechend der Berechnung unter Lohn verbleibender Gewinn	10,03 [193]) (1,7)	9,42 [193]) (5,35)	8,83 [193]) (5,76)	5,80	5,80 [194])

Bei den Angaben über die Handwerksbetriebe fällt auf, daß die Bruttospanne wesentlich höher angegeben ist als vor dem EA. Der Unterschied beträgt rund 7%. Es ist anzunehmen, daß in den Tabellenbeispielen von einer anderen Basis

[187]) EA Handwerk 3, S. 163.

[188]) „Das sächsische Fleischereigewerbe in den Jahren 1928 und 1929." in: Das Deutsche Handwerksblatt vom 15. 1. 1931, S. 36 ff.

[189]) Geschäftsbericht KV Eintracht, Essen 1928/29, S. 35.

[190]) EA, Konsumvereine, S. 441.

[191]) Die Verteilungsstellenlohnkosten wurden entsprechend den Angaben für die Fleischverteilungsstellen (Geschäftsbericht KV Eintracht, Essen 1928/29, S. 51) eingesetzt.

[192]) Die Verteilungsstellenlohnkosten wurden entsprechend den Angaben für die allgemeinen Verteilungsstellen eingesetzt, da bei CI durch diese die Fleischverteilung erfolgt.

[193]) Errechnet aus dem Durchschnitt von allen Betrieben.

[194]) Entsprechend dem Gewinn beim KV Eintracht, Essen eingesetzt, — die Rückvergütung betrug bei CI 5%, der Gesamtreinertrag 6,9%.

ausgegangen ist, daß vor allem zu den sonstigen Unkosten andere Posten (Schlachthausgebühren usw.) hinzugerechnet worden sind.[195])

Im einzelnen erscheinen bei den Handwerksbetrieben die Lohnkosten außerordentlich gering. Das Bild ändert sich aber wesentlich, wenn man die Tätigkeit des Meisters und seiner Familienangehörigen kostenmäßig zum Ausdruck bringt, wie es durch die Klammerwerte der Tabelle geschehen ist. Dabei zeigt sich, daß bei geringen Abweichungen der Kleinbetrieb den höchsten Lohnkostenanteil aufweist.

— Wie sich die Mitarbeit von Familienangehörigen auf die effektiven Lohnkosten auswirkt, zeigt auch die folgende Aufstellung:[196])

	Löhne u. Kost	Geschäftssteuern	soziale Belastung	insgesamt
	%	%	%	%
Betrieb A	7,52	1,55	0,45	9,52
„ B	4,31	2,18	0,46	6,95
„ C	2,47	1,36	0,25	4,08
„ D	2,29	1,19	0,25	3,73

Die Betriebe A und B beschäftigen Gesellen, Lehrlinge, Ladenpersonal und Dienstboten, während die Betriebe C und D nur mit Lehrlingen und Dienstboten arbeiten.

Die sonstigen Unkosten stimmen in den drei handwerklichen Betriebsgrößenklassen weitgehend überein. Ihre weitere Aufgliederung war nicht möglich. Die bereits erwähnten schweizerischen Angaben spezialisieren sehr weit, lassen aber die Gesamtunkosten sehr stark durch Anlagekosten (Zinsen, Amortisation und Unterhaltung, bedingen.

Die Lohnkosten der KV-Fleischereien weisen keine wesentlichen Unterschiede gegenüber den Handwerksbetrieben auf. Allerdings wird die Höhe des Postens bei den KV im wesentlichen durch die hohen Lohnkosten in der Verteilung bedingt, während die Lohnkosten für die Herstellung die der handwerklichen Fleischereien nicht unbedeutend unterschreiten. Hierbei ist noch zu beachten, daß bei den KV die Lohnhöhe für die Herstellung zum Teil durch den größeren Wurstwarenanteil ungünstig beeinflußt wird.[197])

Insgesamt ergibt sich für die Verteilung der Fleischwaren durch besondere Verteilungsstellen bei den KV ein Unkostensatz (Lohn und sonstige Unkosten) von 10,54% (Eintracht, Essen) gegenüber 6,69% Gesamtunkosten für die Herstellung. Nach den Angaben des ZDK stellten sich 1930 die Herstellungskosten auf 11,3%, die Verteilungskosten, bezogen auf sämtliche am Fleisch- und Wurstwarenabsatz beteiligte Verteilungsstellen, auf 10,8%, dagegen bezogen auf die Sonderverteilungsstellen für Fleisch- und Wurstwaren sogar auf 13,1% des Umsatzes.[198])

Die in der Tabelle erscheinende große Differenz zwischen Handwerk und KV in den sonstigen Unkosten wurde bereits mit der Zurechnung besonderer Kosten beim Handwerk begründet.[199]) Entsprechend den Angaben vor dem EA muß angenommen werden, daß die sonstigen Unkosten beim Handwerk keinesfalls über denen bei den KV liegen. Bei einer Gesamtbruttospanne von ca. 20%, Lohnkosten von ca. 8% und einem Reingewinn von 5% blieben nach diesen Angaben für die sonstigen Unkosten sogar nur 7%.

---

[195]) vgl. hierzu EA Handwerk 3, S. 161 ff.

[196]) EA Handwerk 3, S. 156.

[197]) vgl. Seite 45 dieser Arbeit.

[198]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 54; vgl. auch Schäfer, W.: „Die genossenschaftliche Fleischversorgung" in Jahrbuch ZDK, 1928, Bd. 3, S. 409 ff. — Schäfer geht von anderen Gesichtspunkten aus, sodaß die Zahlenergebnisse hier nicht herangezogen werden können.

[199]) vgl. Seite 59 dieser Arbeit.

Allgemein dürfte der handwerkliche Fleischereibetrieb etwas geringer oder doch nur gleich hoch wie der konsumgenossenschaftliche mit Unkosten belastet sein. Dabei zeigt die Bruttospanne eine mit der Größe des Betriebes steigende Tendenz.

Die Eigenart des Einzelhandels, reine Verteilung ohne oder ohne wesentliche Bearbeitung der zu verteilenden Waren, drückt auch dem Aufbau der Unkosten einen besonderen Stempel auf.

Ueber die Unkosten des privaten Lebensmitteleinzelhandels im Jahre 1927 bringt Grünbaum folgende Zahlen aus der Fragebogenerhebung des Edekaverbandes (ohne die eingeklammerten Werte):[200])

Größe der Betriebe (. . besch. Personen.)	in Prozent vom Umsatz				
	Insgesamt	Geschäfts-räume	Löhne und Gehälter	Steuern	restliche Unkosten
1—2	7,8 (14,6)	3,2	2,1 (7,6)	1,8	0,7 (2,0)
3—4	9,4 (12,4)	2,6	2,7 (5,7)	1,5	2,6
5—6	9,3 (11,3)	2,0	3,2 (5,2)	1,5	2,6
7—10	10,4 (12,0)	2.0	4,8 (6,4)	1,3	2,3
über 10	14,9 (15,2)	2,3	6,7 (7,0)	1,3	4,6

Grünbaum führt dazu u. a. folgendes aus:[200])

„Wie in früheren Untersuchungen schon festgestellt worden ist, liegt auch bei unserer Erhebung eine auffallend starke Progression der Unkosten vom Kleinbetrieb zum Großbetrieb vor. Während die Unkosten des Kleinbetriebes 7,8% betragen, steigen sie auf 14,9%, also fast das Doppelte beim größeren Betrieb. Diese Progression ist zum großen Teil auf die bereits dargestellte (vgl. a.a.O., S. 46) Nicht-Erfassung der Arbeitskraft des Inhabers und seiner Angehörigen zurückzuführen. Die Kosten für Löhne und Gehälter sind daher im größeren Betriebe um nahezu 6% höher als im Kleinbetriebe. Diese Differenz ist geeignet, den wesentlichsten Teil der Progression aufzuklären. Hinzu kommt, daß eine Verzinsung des eigenen Kapitals im Kleinbetrieb ebenfalls nicht berechnet wird. Sollte auch diese Korrektur nicht ausreichen, um die Progression vollends zu beseitigen, so muß noch beachtet werden, daß der Großbetrieb eine Reihe von Großhandelsfunktionen übernimmt, die zwangsläufig auch erhöhte Kosten zur Folge haben. Er kann diese Kosten tragen, ohne seine Konkurrenzfähigkeit einzubüßen, da die Vorteile der Ausschaltung des Großhandels im Einkaufspreis, also auf dem Warenkonto in Erscheinung treten."

Die gleiche Tendenz in der Unkostengestaltung wie die Edekazahlen weist die vom EA aufgestellte Tabelle auf.[201]) Ebenso stellt der EA fest:

„keiner der vernommenen Inhaber von Kolonialwaren- und Lebensmittelgeschäften rechnet einen besonderen Unternehmerlohn . . . . Nach LH ist die besondere Berechnung eines Unternehmerlohnes den meisten Inhabern von Kolonialwaren- und Lebensmittelgeschäften bis jetzt noch unverständlich."[202])

Um nun zu ungefähr richtigen Unkostengrößen zu gelangen, ist versucht worden, die Edekatabelle durch entsprechende Ergänzung des Unternehmerlohnes (und Berichtigung der restlichen Unkosten) den tatsächlichen Aufwendungen anzupassen; das erscheint besonders deswegen erforderlich, weil bei den Vergleichsobjekten, den KV, immer ein Lohn für die der Tätigkeit des Betriebsinhabers im privaten Einzelhandel entsprechende Arbeit unter den Unkosten erscheint.

Zur Frage des Unternehmerlohnes wurde von der Erwägung ausgegangen, daß wohl in allen Fällen Entnahmen aus dem Betrieb für den privaten Haushalt erfolgen, die als notwendige Ausgaben für die Arbeit des Betriebsinhabers angesehen werden müssen. Dagegen braucht eine Erhöhung der Unkosten durch die mithelfenden Fa-

200) a.a.O., S. 49.
201) EA Grundlagen, S. 178, vgl. auch S. 113.
202) EA Einzelhandel, S. 13.

milienangehörigen nicht angenommen zu werden, da diese mit im gleichen Haushalt leben. Der Unternehmerlohn wurde nun unter Berücksichtigung der vom EA angenommenen Sätze[203]) in der Art geschätzt, daß für die Betriebe mit 1—2 beschäftigten Personen ein Mindestsatz von 1.800.— RM. zugrundegelegt wurde, dem jeweils pro mehr beschäftigte Person etwa 10% des Bruttoverdienstes mit ca. RM. 150.— zugerechnet wurden. Damit ergibt sich für die einzelnen Größenklassen ein Unternehmerlohn von RM. 1.800.— bis 4.000.—, im Verhältnis zum Umsatz erscheinen nun in der Position „Löhne und Gehälter" der Tabelle die Klammerwerte.

Die restlichen Unkosten in der Gruppe „1—2 beschäftigte Personen" wurden bei vorsichtiger Veranschlagung auf 2% erhöht, da anzunehmen ist, daß hier von den Betriebsinhabern die Kosten für Warenschwund, Verlust durch Verderb, Verpackungsmaterial, Licht, Reparaturen, Utensilien sowie für Ausfälle im Kreditgeschäft und Zinsen für Warenlager und Einrichtungsgegenstände nicht vollständig in Ansatz gebracht worden sind.

Die neu erhaltenen Zahlen für „Löhne und Gehälter" bzw. „restliche Unkosten" bedingen Gesamtunkostenzahlen (vgl. die entsprechenden Klammerwerte), die anstelle der bisherigen eindeutigen Progression eine Kurve aufweisen, und zwar fallen die Gesamtunkosten vom kleinsten Betrieb zum mittleren hin, um danach wieder anzusteigen. Die Differenz zwischen den höchsten und niedrigsten Gesamtunkosten beträgt nur noch 3,9% vom Umsatz gegen bisher 7,1%.

Wenn auch die vorgenommenen Aenderungen der Tabelle zu verschiedenen Unebenheiten geführt haben werden, so beweisen sie doch bereits soviel, daß die vielfach behauptete und selbst vom EA[204]) als besondere Feststellung gewürdigte Unkostenprogression im privaten Lebensmitteleinzelhandel nur unter besonderen Bedingungen zutrifft.

Die durch die Klammerwerte veränderte Tabelle zeigt, daß die Unterschiede in der Unkostengestaltung in erster Linie durch Löhne und Gehälter (einschließlich Unternehmerlohn) verursacht werden. Bei den Kleinstbetrieben beansprucht die Tätigkeit des Betriebsinhabers einen wesentlich höheren Betrag, als es bei Beschäftigung von nur Verkaufspersonal der Fall sein würde. Die Senkung der Lohnkosten zum größeren Betrieb hin wird durch den sich verringernden prozentualen Anteil des Unternehmerlohnes bewirkt. Den entgegengesetzten Einfluß übt einmal die sich relativ verringernde Kostenersparnis durch Mitarbeit von Familienangehörigen aus, zum anderen die Beschäftigung besser bezahlter Kräfte in größeren Betrieben. Diese Gegenwirkung wird auch nicht durch Erhöhung der pro Kopf-Umsatzleistung aufgehoben. Z. B. weisen die Betriebe mit 7—10 Personen höheren pro Kopf-Umsatz bei höherem Lohnanteil aus als die nächst kleineren.[205])

Der Unkostenanteil für die Geschäftsräume (die Miete) zeigt sinkende Tendenz vom Kleinstbetrieb zum Betrieb von 7—10 Personen hin, um bei Betrieben über 10 Personen wieder etwas anzusteigen. Diese Erscheinung läßt sich einmal in Zusammenhang bringen mit den pro Kopf-Umsatzleistungen, deren umgekehrte Tendenz festgestellt worden war.[206]) Daneben ist besonders zu beachten, daß das Ansteigen des Anteils für Miete bei den Betrieben mit über 10 beschäftigten Personen mit durch die besonderen Standortvoraussetzungen von größeren Betrieben bedingt ist.

Die uneinheitliche Gestaltung der „restlichen Unkosten" ist nicht leicht zu erklären. Ganz abgesehen von der Frage, ob diese Unkosten gerade bei den kleineren Betrieben vollständig verzeichnet werden, — für die kleinsten Betriebe wurde sie bereits verneint, — spricht die Vermutung doch dafür, daß mit der Größe des Betriebes die sonstigen Unkosten relativ steigen, entsprechend den größeren Aufwendungen für Geschäftsausstattung, Kundendienst,[207]) Reklame, Zinsen für ein größeres Warenlager usw.

---

[203]) EA Einzelhandel, S. 13.
[204]) EA Grundlagen, S. 108.
[205]) vgl. S. 49 dieser Arbeit, Anm. 119.
[206]) vgl. Seite 47 dieser Arbeit.
[207]) vgl. Seite 93 dieser Arbeit.

Bei einem Vergleich der Unkostengestaltung in den einzelnen Größenklassen muß noch ein weiteres berücksichtigt werden. Nach Grünbaum übernehmen die befragten Betriebe mit über 10 beschäftigten Personen bereits Großhandelsfunktionen.[208]) Aehnlich ist aus der Edekatabelle des EA zu ersehen, daß von 24 befragten Unternehmungen mit 6—10 beschäftigten Personen bereits 1/4, von den 8 Unternehmungen mit über 10 beschäftigten Personen die Hälfte Filialgeschäfte haben.[209]) Beide Größenklassen ragen auch mit ihrem Umsatz in die Größenklasse II des Großhandels (RM. 100.000.— bis 500.000.— Umsatz) hinein.[210])

Diese Ausdehnung des Aufgabenkreises erfordert größeren Arbeitsaufwand (z. B. Belieferung der Filialen) und größeren Kapitalaufwand (z. B. Lagerhaltung), die sich in einer Steigerung der Unkosten auswirken müssen. Wenn diese Erscheinung auch nicht für jeden Betrieb in gleichem Maße zutreffen wird, so wirkt sie sich doch auf das Durchschnittsergebnis aus. Würde man sich also den größeren Betrieb von der Großhandelsfunktion losgelöst denken, so ergäbe sich wahrscheinlich statt der Unkostensteigerung eine Unkostensenkung, so daß man — unter Berücksichtigung der übrigen angeführten Momente — von einer Unkostendegression im privaten Lebensmitteleinzelhandel sprechen könnte.

An dieser Stelle sei auf einen Fehlschluß Winkelmanns hingewiesen. Er stellt die Zahlen Grünbaums (bzw. der Edekaerhebung) über Umschlagsgeschwindigkeit[211]) und über Gesamtunkosten[212]) mechanisch gegenüber und schließt daraus,

> „daß die Umschlagsgeschwindigkeit in engem Wechselverhältnis zur Höhe der Unkosten steht: große Umschlagsgeschwindigkeit zieht geringere Unkosten nach sich, und kleine Umschlagsgeschwindigkeit ist mit hohen Unkosten verbunden."[213])

Die letzten Ausführungen weisen mindestens darauf hin, daß die Zusammenhänge wesentlich tiefer liegen als sie Winkelmann gesehen hat.

Wie sieht nun die Handelsunkostengestaltung bei den KV aus?

Allgemeine Angaben macht der EA.[214]) Danach betrugen die Gesamtunkosten (ohne Produktionsbetriebe) 1926 in Prozent vom Umsatz:

beim Zentralverband deutscher Konsumvereine	15,2
beim Reichsverband Deutscher Konsumvereine	15,8

Diese Unkosten verteilen sich auf:

	Gehälter und Löhne	Steuern	Zinsen	Transport	Miete u. Sonstiges	Abschreibungen
	in Prozent vom Umsatz					
ZDK	7,3	1,5	0,6	1,2	3,9	0,7
RDK	7,8	1,9	0,9	1,2 +	3,7	0,1

Für den ZDK sind außerdem die Unkosten bei den einzelnen Größenklassen gesondert allerdings ebenfalls ohne Bezifferung der Sozialabgaben ausgewiesen:

Größenklassen (Umsatz in Mill. RM.)	Gesamtunkosten	Gehälter und Löhne	Steuern	Zinsen	Transport	Miete und Sonstiges	Abschreibungen
	in Prozent vom Umsatz						
unter 1/8	13,7	6,8	1,7	0,7	1,1	2,9	0,6
1/8— 1	14,6	7,2	1,6	0,8	1,1	3,2	0,7
1— 2	14,6	7,1	1,5	0,8	1,2	3,3	0,7
2— 5	15,3	7,8	1,5	0 8	1,0	3,6	0,6
5—10	15,1	7,3	1,5	0,4	0,9	4,0	0,8
über 10	16,3	7,2	1,4	0,4	1,4	4,9	0,8

[208]) vgl. S. 47, Anm. 111 und S. 61 dieser Arbeit.
[209]) EA Grundlagen, S. 110 f.
[210]) EA Grundlagen, S. 112, 314.
[211]) vgl. S. 49 dieser Arbeit.
[212]) vgl. Seite 61 dieser Arbeit.
[213]) a.a.O., S. 56.
[214]) EA Grundlagen, S. 245.

Ueber die Unkosten der einzelnen Verteilungsstellen liegen verschiedene Einzelangaben vor; aus dem Material einiger größerer KV seien die folgenden Zahlen deren Vergleichbarkeit aber nicht einwandfrei nachgeprüft werden konnte, wiedergegeben:[215])

Unkosten der Verteilungsstellen in % vom Umsatz

Konsum-Verein	Jahr	Gesamt-unkosten	Geschäfts-räume	Gehälter und Löhne	übrige Unkosten
CA	1926	8,4	0,97	6,24	1,19
CB	1916/7	8,6	1,2	6,4	1,0
CF	1916/7	8,12	1,5	5,68	0,94
CJ	1926	8,3	0,6	4,8	2,9

Einen interessanten Vergleich versucht weiterhin der EA:[216])

Die Unkosten der Verteilungsstellen (Degression der Unkosten).

Verteilung der Läden nach Größenklassen und Unkostenhöhe (1926/27):

Abweichung vom Durchschnitts Unkostensatz d. einzelnen KV in %	Größenklassen der Läden (Umsatz in 1000 RM)										
	unter 50	50 bis 75	75 bis 100	100 bis 125	125 bis 150	150 bis 200	200 bis 250	250 bis 300	300 bis 350	350 bis 400	Zahl der Läden
60 – 70	9	3	2	3	3	3	2	—	—		25
70— 80	9	11	9	7	8	19	18	16	6	2	105
80 – 90	14	27	40	42	34	36	46	23	11	4	282
90—100	25	35	47	62	52	105	56	20	4	5	411
100 – 110	27	40	64	64	41	58	14	4	2	1	315
110—120	14	42	41	38	24	24	2	3	1	—	189
120—130	13	38	25	26	10	10	5	1	1	—	129
130—140	11	17	23	11	3	4	1	—	—	1	71
140—150	10	16	9	3	1	1	1	—	—	—	41
150—160	7	5	3	3	—	—	—	—	—	—	18
160 180	4	4	4	1	1	1	—	—	—	—	15
180 200	3	2	—	—	—	—	—	—	—	—	5
200—250	8	1	2	—	—	—	—	—	—	—	11
250—300	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3
300—400	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2
über 400	1	—	—	—	—		—	—	—	—	1
Zahl d. Läden	160	241	269	260	182	261	145	67	25	13	1 623

Zur Kritik dieser Tabelle ist zu beachten, daß es sich bei den Verteilungsstellen mit geringem Umsatz zum Teil um Neugründungen handelt, deren Unkostengestaltung erfahrungsgemäß wenigstens im ersten Jahre ungünstiger verläuft als in der späteren Zeit. Weiterhin muß die Tabelle wegen der besonderen Art der Berechnung einer „Abweichung vom Durchschnitts-Unkostensatz", nämlich für jeden KV gesondert, vorsichtig bewertet werden. Man wird deshalb auch nicht behaupten können, daß die Verteilungsstellen der kleineren KV mit entsprechend geringeren Umsätzen die höheren Unkostensätze haben. Wenigstens konnte an Hand der Aussagen vor dem EA[217]) festgestellt werden, daß die Durchschnittsunkostensätze der Verteilungsstellen bei den verschiedenen KV ziemlich gleich sind.

Der KV Eintracht, Essen, gibt die durchschnittlichen Unkosten der Lebensmittelverteilungsstellen für 1928/29 mit 7,61% vom Umsatz an. Davon entfallen auf die persönlichen Unkosten 4,7% und auf die sachlichen 2,91% vom Umsatz.[218]) Aus den Unkostenangaben für die einzelnen Verteilungsstellen ist zu ersehen, daß die Abweichungen vom Durchschnittsunkostensatz in etwas stärkerem

[215]) EA Konsumvereine S. 95 ff, 134 f, 330 f, 441; vgl. auch die Angaben der übrigen Sachverständigen zum Punkte: Unkosten.

[216]) EA Grundlagen, S. 279; vgl. S. 277 ff.

[217]) vgl. Seite 64, Anm. 215 dieser Arbeit.

[218]) Geschäftsbericht 1928/29, S. 47 ff.

Maße durch die sachlichen als durch die persönlichen Unkosten verursacht werden.

Insgesamt lassen sich über die Handelsunkostengestaltung der KV folgende Tendenzen aufweisen: mit dem Umsatz der Vereine steigt der Anteil der Gesamtunkosten, und zwar wird diese Steigerung im wesentlichen durch den Posten „Miete und Sonstiges" verursacht, während die personellen Unkosten fast ohne Einfluß bleiben. Bei den Verteilungsstellen dagegen zeigt der größere Betrieb geringere Unkostensätze. Dabei verringern sich die sachlichen Unkosten mehr als die personellen.

Nun läßt sich das aufgezeigte Material über die Unkostengestaltung beim mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel den Angaben über die KV nicht ohne mittelständischen Betriebe festgestellt worden war.[219])
weiteres gegenüberstellen. Einem Vergleich Mittelstand / Verteilungsstellen steht entgegen, daß der mittelständische Betrieb u. a. Funktionen aufweist, die den Verteilungsstellen von ihren Zentralen abgenommen sind. Die Gegenüberstellung Mittelstand / Verteilungsstellen + Zentralen scheitern daran, daß die Zentralen Funktionen des Großhandels miterfüllen, was nur bei einem Teil der größeren

Infolgedessen soll versucht werden, einander gegenüberzustellen den mittelständischen Einzelhandel + Großhandel / Verteilungsstellen + Zentralen. Dadurch dürfte, abgesehen von den größeren Einzelhandelsbetrieben (mit Großhandelsfunktion), in etwa eine Vergleichsbasis geschaffen sein.

Eine Differenz kann allerdings nicht ausgeschaltet werden: wenn auch bereits festgestellt worden ist, daß die KV hauptsächlich Lebensmittel verteilen,[220]) so muß doch gegenüber dem mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel ein weitaus größerer Umsatz von Fleisch- und Backwaren in Rechnung gestellt werden. Außerdem werden immerhin schätzungsweise 10% vom Gesamtumsatz an Textil- und Haushaltswaren umgesetzt.

Zum Vergleich sollen für den mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel die für die zweite Größenklasse (Betriebe mit 3—4 beschäftigten Personen) errechneten Zahlen als Mittelwerte genommen werden, besonders wegen der zahlenmäßigen Bedeutung der Betriebe mit bis zu 4 beschäftigten Personen.[221]) Großhandelsfunktion kommt hier nicht in Frage.

Ueber den privaten Lebensmittelgroßhandel bringt der EA hier verwendbares Material unter der Rubrik „Allgemeiner Lebensmittelgroßhandel".[222]) Allgemein ist daraus zu ersehen, daß mit der Steigerung des Umsatzes der Unkostenanteil sinkt. Die gleiche Tendenz zeigen die Löhne. Für die Gegenüberstellung sind hier die Zahlen für die Größenklasse V (Umsatz über RM. 2 Mill) herangezogen worden, da diese am besten den Verhältnissen der Großbetriebe der KV entsprechen. Bei diesen Zahlen ist zu beachten, daß sie auf die Umsatzwerte des Großhandels bezogen sind. Bei einer Umrechnung auf die Umsatzwerte des Einzelhandels (Einzelhandelspreise) würden sich ungefähr die Klammerzahlen der folgenden Tabelle ergeben.

Die Vergleichsposition „Verteilungsstellen + Zentralen" geben die bereits wiedergegebenen Unkostenzahlen des ZDK[223]) als der maßgeblichen Organisation.

Der Vollständigkeit halber wird endlich eine Unkostenaufstellung für Filialgeschäfte wiedergegeben.[224])

---

[219]) Seite 63 dieser Arbeit.
[220]) vgl. Seite 26 dieser Arbeit.
[221]) vgl. Seite 16 dieser Arbeit.
[222]) EA Grundlagen, S. 314 f.
[223]) vgl. Seite 63 dieser Arbeit.
[224]) vgl. EA Grundlagen, S. 113; die 4 vom EA besonders untersuchten Filialgeschäfte weisen im Durchschnitt 17,7% Unkosten vom Umsatz aus, vgl. EA Massenfilialunternehmen, S. 10.

Betriebsform	Gesamt-unkosten		Gehälter u. Löhne		Steuern		Transport		Miete		Sonstiges	
Einzelhandel	12,4		5,7		1,5		—		2,6		2,6	
Großhandel	7,7	(6,2)	4,3	(3,4)	0,6	0,5)	1,3	(1,1)	0,3	(0,2)	1,2	(1,0)
Summe	20,1	(18,6)	10,0	(9,1)	2,1	(2,0)	1,3	(1,1)	2,9	(2,8)	3,8	3,6)
ZDK	15,2		7,3		1,5		1.2			5,2		
Filialgeschäfte	19,3		7,8		1,5		?		?		?	

Nach der Tabelle weisen privater Einzelhandel und Großhandel zusammen um 4,9% höhere Unkosten aus als die KV. Es sei versucht, diese Differenz nach Möglichkeit aufzuklären.

Der Unterschied von 1,5% zwischen den Grund- und den Klammerwerten beim privaten Großhandel entspricht in seiner Höhe dem Reingewinn bei dieser Betriebsform.[225]) Für den privaten Einzelhandel sind diese 1,5% als Mehrunkosten gegenüber den KV zu buchen.

Die größte Differenz liegt in den Posten „Gehälter und Löhne". Beim Vergleich dieses Postens im mittelständischen Einzelhandel mit den entsprechenden Angaben über die Verteilungsstellen[226]) läßt sich auch unter Berücksichtigung der wichtigsten Differenzpunkte (geringerer Aufgabenkreis der Verteilungsstellen, höhere Löhne bei den KV[227]) usw.) erkennen, daß hier die Voraussetzung für die großen Unterschiede nicht liegen kann. Als Veranlassung erscheint im wesentlichen der Dualismus Einzelhandel und Großhandel. Die organisatorische Trennung verlangt bis zu einem gewissen Grade in beiden Betriebsformen gleiche Arbeitsleistungen, die in den KV nur einmal verrichtet werden müssen. Darüber hinaus wird das Lohnkonto des Großhandels in sehr wesentlichem Maße durch Löhne und Provisionen für Vertreter belastet. Nach Aussagen vor dem EA müssen für „Provisionen und Reisespesen" 0,7—1,5% vom Umsatz ausgeworfen werden.[228])

Die höheren Ausgaben für Steuern beim privaten Handel (0,5% mehr als bei den KV bzw. den Filialgeschäften) haben ihren Grund in der zweimaligen Erfassung der Geschäftsvorgänge durch die Steuer.

Bei den Transportkosten stehen sich nur Großhandel und KV gegenüber. Bezeichnend ist dabei, daß die KV trotz der besseren organisatorischen Möglichkeiten nicht in der Lage sind, die Belieferung der Verteilungsstellen billiger zu gestalten als die Kundenbelieferung durch den privaten Großhandel.

Die Mietkosten spielen nur beim Vergleich Einzelhandel und KV eine Rolle. Die für die Verteilungsstellen angeführten Zahlen[229]) sind im Durchschnitt nicht halb so hoch wie die des Einzelhandels. Es ist bekannt, daß die KV beim Abschluß von Mietverträgen sehr vorsichtig vorgehen. Daneben aber dürfte der relativ hohe Umsatz der Verteilungsstellen den Verhältnissatz für Miete entsprechend verringern.

Mit diesen Darlegungen dürften die Gründe für die Unkostendifferenz zwischen privatem Handel und den KV in der Hauptsache angedeutet sein. Gleichzeitig ist durch diese Begründung eine gewisse Sicherheit gegeben, daß die nicht unbedeutende Unkostendifferenz zwischen dem privaten Handel und den KV auf keinem zufälligen Ergebnis beruht. Nicht bewiesen ist durch den Vergleich aber eine höhere Unkostenbelastung des privaten Einzelhandels, die wegen der Schwierigkeiten in der Zurechnung für die KV-Verteilungsstellen nur aus gewissen Erscheinungen vermutet werden kann.

Diese höhere Unkostenbelastung läßt sich genauer an einem besonderen Typ des Einzelhandels, nämlich der Größenklasse V (mit über 10 beschäftigten Personen), bei der in den Einzelhandel zum großen Teil schon die Großhandelsfunktion einbezogen ist, nachweisen. Die entsprechende Größenklasse bei den KV umfaßt die Unternehmungen mit einem Umsatz bis zu RM. ½ Mill. Die Unkostenziffer für diese Einzelhandelsgruppe betragen 15,2%,[230]) für die entsprechenden

[225]) vgl. EA Großhandel, S. 16.
[226]) Seite 64 dieser Arbeit.
[227]) EA Konsumvereine, S. 22, Anm. 5, S. 43, Anm. 1, 3.
[228]) EA Großhandel, S. 15.
[229]) vgl. Seite 64 dieser Arbeit.
[230]) Seite 61 dieser Arbeit.

KV 13,7%.[231]) Mithin ergibt sich hier nur eine geringe Mehrbelastung der Einzelhandelsunternehmungen.

Die Entwicklung der Unkosten beim privaten Einzelhandel und den für diesen Fall vergleichbaren KV-Verteilungsstellen hat gleichgerichteten Charakter, d. h. bei beiden fallen mit dem größeren Betrieb die Unkostensätze. Das Ansteigen der gesamten Unkosten bei den Einzelhandelsunternehmungen mit über 10 beschäftigten Personen ist bereits mit der Uebernahme der Großhandelsfunktion erklärt worden. Die im Gegensatz zu der Unkostendegression beim privaten Einzelhandel und auch beim Großhandel stehende steigende Tendenz bei den konsumgenossenschaftlichen Unternehmungen, d. h. den KV, kann nur unter dem Gesichtswinkel von außerhalb der Großhandelsfunktion erwachsender Kosten richtig beurteilt werden.

§ 11.
Die Rentabilität.

Die Frage nach der Rentabilität ist vom Standpunkt des gewerblichen Mittelstandes aus wesentlich anders zu beantworten, als es nach rein betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten erforderlich ist. Zwar kommt in den mittelständischen Gewerbebetrieben — besonders bei den Bäckern und Fleischern — heute bereits in erweitertem Umfange Kapital zur Verwendung, dessen Rentabilität durch den Betrieb gesichert sein muß, aber im Vordergrund steht doch, entsprechend den Ausgangsgedanken mittelständischer Betriebsführung, die Gewährleistung eines ausreichenden Einkommens durch die selbständige Betätigung des Betriebsinhabers. So kann hier auch weniger nach der Rentabilität, d. h. dem Verhältnis von Reingewinn zum Gesamtkapital,[232]) als nach dem Reingewinn (einschließlich Meisterlohn) als Existenzgrundlage des Betriebsinhabers gefragt werden.

Die Einbeziehung des Meisterlohnes in den Reingewinn, ohne die man dem Wesen mittelständischer Betriebsführung nicht gerecht werden kann, die aber auch rein betriebswirtschaftlich gesehen nicht zu umgehen ist, erschwert bereits innerhalb der einzelnen mittelständischen Gewerbezweige stichhaltige Rentabilitätsvergleiche. Im Alleinbetrieb z. B. erscheint der volle Lohnkostenanteil als Meisterlohn im Reingewinn. Dieser Teil des Reingewinnsatzes ändert sich mit dem Anteil des eigentlichen Meisterlohnes am Gesamtlohn, ohne daß damit tatsächlich etwas über die Rentabilität des Betriebes gesagt werden könnte. Aehnlich ändert sich der Prozentsatz des Meisterlohnes mit dem Gesamtumsatz.[233])

Eine weitere Schwierigkeit für Rentabilitätsvergleiche wird dadurch bewirkt, daß zur Feststellung des Gesamtreingewinnes in unterschiedlichem Maße besondere Tatsachen zu berücksichtigen sind, die die Rentabilität beeinflussen, ohne selbst offen in die Erscheinung zu treten, z. B. die Einsparung von Lohnkosten durch die Mithilfe von Familienangehörigen oder billigeren Arbeitskräften, von Mietbeträgen durch die Benutzung eigener Geschäftsräume, von Zinsen für das Eigenkapital.

Ueber den Reingewinn im Bäckerhandwerk sagt der EA:[234])

> „Der Reingewinn einschließlich Meisterlohn wird im Einzelfall in einem bestimmten Hundertsatz auf den Selbstkostenpreis errechnet. Für die Jahre 1926 und 1927 konnten von einer Reihe Sachverständigen die Reingewinne ermittelt werden. Sie lagen zwischen 5,5 und 14% des jährlichen Gesamtumsatzes . . . . Die Verteilung des Reingewinnes auf die verschiedenen Backwarensorten schwankt ebenfalls in sehr weiten Grenzen. Sie beträgt für Brot 6 bis 25%, für Brötchen 12 bis 55%, für feinere Backwaren 15 bis 40% des Gewinnes, je nach der Art des Betriebes. Je Gewichtseinheit ist der Gewinn bei Weißwaren größer als bei Schwarzbrot."

Diese wenigen Angaben des EA sind weder beweiskräftig, noch lassen sie irgendwelche Vergleiche mit den Zahlen anderer Wirtschaftsformen zu,[235])

---

[231]) Seite 63 dieser Arbeit.

[232]) vgl. Nicklisch, H. Betriebslehre, allgemeine kaufmännische, Bd. I, 4. Aufl. Stuttgart 1920, S. 177.

[233]) vgl. Seite 57, 60, 61 f., dieser Arbeit.

[234]) EA Handwerk 3, S. 22 f.

[235]) Es muß angenommen werden, daß der EA mit seinen Zahlen Daten bringen will, die für die Beurteilung des deutschen Bäckerhandwerks bedeutsam

Die tatsächlichen Verhältnisse geben vielleicht am besten die Richtlinien der Finanzämter wieder; jedenfalls ist die Tendenz zweifellos richtig erfaßt, wenn auch im einzelnen eine objektive Durchprüfung Abweichungen, vor allem in der Höhe der angegebenen Reingewinnsätze, ergeben würde. Es werden hierbei, nicht zuletzt wegen des mit anderen Angaben dieser Schrift besonders geeigneten Vergleichsjahres, die Richtlinien von 1929 zugrunde gelegt.

Nettogewinne der Bäcker[236])

a) reine Brotbäcker	7 — 9 %	Großbetriebe mit mehr als RM 75.000.— Umsatz
	9 — 12 %	Mittelbetriebe RM 30 — 75.000.— Umsatz
	12 — 15 %	Kleinbetriebe unter RM 30.000.— Umsatz
b) gemischte Betriebe (Grob- und Feinbäckereien)	9 — 12 %	größere Betriebe mit mehr als 4 Gesellen
	11 — 14 %	mittlere Betriebe, 2 — 3 Gesellen
	13 — 18 %	Kleinbetriebe, Alleinmeister oder mit 1 Gesellen

---

sind. Aus den zitierten Einzelangaben (EA Handwerk 3, S. 38a) läßt sich (bei Ausschaltung eines Sonderfalles mit 0% Gewinn) ein reines Meistereinkommen von 3,4 bis ca. 11% errechnen. Einschließlich der ersparten Lohnkosten, Mietbeträge usw. ergeben sich 7,4 bis 15%. Nun liegen die Umsätze der wenigen herangezogenen Betriebe meist weit über dem für das Bäckerhandwerk ausgewiesenen Durchschnittsumsatz (vgl. S. 11 dieser Arbeit), so daß der Höchstsatz der erzielten Reingewinne tatsächlich höher liegen muß.

Im einzelnen dürfte der reine Meisterlohn bei dem von der Reichssteuerstatistik ermittelten Durchschnittsumsatz von ca. RM. 27.500.— mindestens die Hälfte des Gesamtlohnes = ca. 5% vom Umsatz ausmachen. Bei Alleinbetrieben erhöht er sich entsprechend auf ca. 10% und stellt damit den Hauptposten des Reingewinnes dar.

Der eigentliche Unternehmergewinn läßt sich weniger leicht bestimmen. Nach der zitierten Berliner Brotkalkulation (Tabelle S. 55, Spalte 6 dieser Arbeit) wäre er unter Berücksichtigung des höheren Gewinnes für Brötchen auf ca. 10% zu schätzen. Abweichende Zahlen weist das Material des EA aus. Tatsächlich wird man, wie die folgenden Ausführungen zeigen werden, durchschnittlich einen Unternehmergewinn von 4 bis 6% annehmen dürfen.

Die erwähnte Ersparnis an Lohn beträgt nach den Angaben vor dem EA ca. 2% (vgl. EA Handwerk 3, S. 38 a), nach der Berliner Kalkulation 4,3%. Der Mietwert dürfte zwischen 3 und 5% liegen. Die Verzinsung des Eigenkapitals würde ungefähr 1% ausmachen.

Wenn auch mit diesen Angaben die Unzulänglichkeit der Angaben des EA dargetan ist, so dürfte es auf der anderen Seite doch nicht möglich sein, durch Addition der genannten Einzelposten zu einem beweiskräftigen Durchschnitts-Gesamtreingewinn im deutschen Bäckerhandwerk zu kommen. Will man überhaupt einen festen Durchschnittssatz finden, so läßt dieser vielleicht aus dem Zahlenmaterial Reiners (a.a.O., S. 23, 44) ungefähr bestimmen. Für das Nahrungsmittelgewerbe ist dort für 1928 ein Durchschnittseinkommenssatz von 12% vom Umsatz ausgewiesen. Beachtet man nun die verschiedene Umsatzkapazität bei den beiden Hauptzweigen des Nahrungsmittelgewerbes, so wird man auf ungefähr 14—15% im Bäckerhandwerk schließen können. (Ueber die Relativität solcher Durchschnittssätze vgl. Reiner, a.a.O., S. 45 f.).

Sucht man hieraus das Einkommen eines Alleinbetriebes als unterste Grenze festzustellen, so ergeben sich bei voller Ausnutzung der Leistungsfähigkeit (vgl. S. 43 dieser Arbeit) wenigstens RM. 2000.—. Allerdings liegt die Umsatzhöhe einer Reihe von Alleinbetrieben unter der Leistungsgrenze (vgl. S. 11 dieser Arbeit), so daß sich der Betriebsinhaber mit einem geringeren, bei einigen das Existenzminimum streifenden Einkommen begnügen muß. Das Durchschnittseinkommen im gesamten Nahrungsmittelgewerbe (veranlagte Betriebe) für 1928 wird dagegen von Reiner (a.a.O., S. 23) mit RM. 4.376.— ausgewiesen.

[236]) „Richtsätze (der Finanzämter) für die Schätzung des gewerblichen Bruttogewinns und Nettogewinns nicht buchführender Gewerbetreibender bei der Frühjahrsveranlagung 1929.

Ueber die Rentabilität der konsumgenossenschaftlichen Bäckereibetriebe war nur sehr wenig brauchbares Material zu finden. Die KV stellen nur Gesamtbilanzen auf, ohne die speziellen Ergebnisse der Produktionsbetriebe besonders auszuweisen.[237]) Sehr allgemein äußert sich der EA:

„Eine wichtige Ertragsquelle der Konsumvereine ist nach den Aussagen der Sachverständigen die Eigenproduktion, besonders die Bäckerei."[238])

Einen Anhaltspunkt bietet die Bäckereibetriebsrechnung des KV Eintracht, Essen. Danach betrugen (in % vom Umsatz):[239])

	1928	1929	1930	1931
Abschreibungen	1,47	0,80	1,05	0,30
Ueberschuß	2,28	1,91	2,03	1,91

Die Abschreibungen sind mit aufgeführt worden, weil aus ihrer Höhe in etwa ein Schluß auf den Ertrag möglich ist. Da bei dem System der Genossenschaften die Rückvergütung gleichfalls zum Ertrage zu rechnen ist, würde sich im vorliegenden Falle für 1929 ein Gesamtertrag von 7,7%, für 1931 von 7,88% vom Umsatz ergeben, wobei allerdings zu beachten ist, daß die Verteilungsspesen pauschal mit 10% eingesetzt worden sind, wodurch sich der Gewinnausweis etwas verschiebt. — Die Untersuchungsergebnisse bei 40 KV-Bäckereien[240]) für eine einzelne Backware lassen, wenn man den Anteil der übrigen Backwaren berücksichtigt, erkennen, daß man die Ergebnisse des KV-Eintracht, Essen, in etwa verallgemeinern kann.

Nach den vorstehenden Ausführungen übersteigt der Reingewinn der konsumgenossenschaftlichen Bäckereibetriebe den reinen Unternehmergewinn im Bäckerhandwerk um etwa 2 bis 3%. Dabei läßt sich nicht sagen, inwieweit mit Rücksicht auf die Bildung von gewissen stillen Reserven bei den KV tatsächlich diese Differenz noch höher anzunehmen ist. — Zur Begründung des höheren Gewinnsatzes allgemein sei auf die Ausführungen über die Unkostengestaltung verwiesen. —

Gesamtreingewinn bzw. -Einkommen des Bäckerhandwerks sind dagegen wesentlich höher als der Ertrag der KV. Der darin enthaltene Lohn für die Mitarbeit des Meisters und seiner Familienangehörigen, die Ersparnis an Miete und Zinsen können von den KV wegen ihrer großbetrieblichen Produktionsweise und der Eigenart der Unternehmungsform nur zu einem kleinen Teil zum Reinverdienst umgewertet werden, treten vielmehr gewöhnlich als reale Unkostenfaktoren in die Erscheinung.

Die Rentabilität im Fleischerhandwerk zeigt ähnlich gelagerte Verhältnisse wie im Bäckerhandwerk. Auch hier können die Feststellungen des EA[241]) nicht

---

[237]) Clauss, W.: „Die Eigenproduktion der deutschen Konsumvereine und ihrer Zentralen", Berlin 1930, S. 47 f.

[238]) EA Konsumvereine, S. 53.

[239]) Geschäftsbericht 1928/29, S. 32; 1930/31, S. 33.

[240]) vgl. Tabelle Seite 55 Spalte 5 dieser Arbeit.

[241]) Die entsprechenden Angaben des EA sind bereits auf Seite 59 dieser Arbeit wiedergegeben. Der dort genannte häufigste Gewinnaufschlag von 6% auf die gesamten Selbstkosten entspricht einem Satz von 5,66% vom Umsatz. Nach den Berechnungen aus den von den Sachverständigen eingereichten Unterlagen (EA Handwerk 3, S. 172 a) ergibt sich unter Ausschaltung von Zufallsergebnissen ein Durchschnitts-Reingewinn von 7,2% vom Umsatz, wobei es sich ausschließlich um mittlere und Großbetriebe im Sinne der nachstehenden Tabellen handelt. — Durch die Mitarbeit von Familienangehörigen werden ca. 1,2% erspart. Die Zinsen für das investierte Kapital sind mit ungefähr 1% zu veranschlagen. Der reine Meisterlohn kann je nach dem Anteil am Gesamtlohn bis zu 6—7% des Verkaufserlöses betragen.

Die Zerlegung des von Reiner für das Nahrungsmittelhandwerk ausgewiesenen Durchschnittseinkommenssatzes von 12% vom Umsatz würde entsprechend dem über das Bäckerhandwerk Gesagten (vgl. Anmerkung 235 Seite 67 dieser Arbeit) für das Fleischerhandwerk einen Satz von ca. 9 bis 10% ergeben.

als grundlegend Verwendung finden. Statt dessen werden wiederum die Richtsätze der Finanzämter für 1929 herangezogen:[242])

Nettogewinne der Fleischer (in % vom Umsatz)

Kleinbetrieb, bis RM 40.000.— Umsatz	11 — 15
mittlerer Betrieb, RM 40 — 100.000.— Umsatz	9 — 13
Großbetrieb, über RM 100.000.— Umsatz	8 — 10

Wie schon beim Bäckerhandwerk bemerkt, entsprechen diese Richtsätze nicht ganz den tatsächlichen Verhältnissen. Es ist anzunehmen, daß sie nur in Anlehnung an die Steuerergebnisse der Vorjahre aufgestellt werden und daß dabei von der Voraussetzung ausgegangen wird, daß die einzelnen Vorfälle bei den nicht buchführenden Betrieben nicht voll erfaßt werden und somit die Reingewinnsätze entsprechend zu erhöhen und variabel zu gestalten sind. Demgegenüber geben die nachstehenden Zahlen die Ergebnisse der von einer Buchstelle einer sächsischen Handwerksorganisation getätigten Buchführung für 61 Fleischereibetriebe wieder. Allerdings sind hier nur Durchschnittswerte angeführt.[243])

Betriebsgröße	Umsätze 1928	Umsätze 1229	buchmäßige Gewinne 1928	buchmäßige Gewinne 1929	Gewinn in % vom Umsatz 1928	Gewinn in % vom Umsatz 1829
Allein- und Lehrlingsbetriebe	41 670.—	44 090.—	4 180.—	3 360.—	10,0	7,6
Betriebe mit 1 Gehilfen	91 640.—	96 090.—	8 640.—	7 100.—	9,4	7,4
Betriebe mit 2 Gehilfen	118 750.—	127 310.—	10 490.—	7 340.—	8,9	5,8
im Durchschnitt	84 020.—	89 163.—	7 770.—	5 930.—	9,3	6,7

Für die Fleischereibetriebe der KV gilt ebenso wie für die Bäckereibetriebe, daß ihre betriebswirtschaftlichen Ergebnisse nicht gesondert in die Erscheinung treten. Einzelangaben von Sachverständigen vor dem EA lassen die Schwierigkeiten erkennen, die der Erzielung eines ausreichenden Ueberschusses entgegenstehen.[244]) Diese Angaben widersprechen damit der erwähnten Aeußerung des EA.[245])

Die Fleischereibetriebsrechnung des KV Eintracht, Essen, weist folgende Zahlen aus:[246]) (in % vom Umsatz).

	1928	1929[247])	1930	1931
Abschreibungen	0,98	0,37	0,18	1,07
Ueberschuß	1,70	0,20	—,—	0,01

Die Abschreibungen bewegen sich auf einer sehr geringen Höhe, besonders wenn man die Neuanlage berücksichtigt. Ein Ueberschuß wird kam noch ausgewiesen. Einschließlich der feststehenden Rückvergütung beträgt der Gesamtreingewinn für 1929 5,8%, für 1931 rund 6%. Aber auch diese Sätze scheinen nur auf dem Wege über einen internen Kostenausgleich erreicht worden zu sein, da auch hier (wie in den Bäckereibetriebsrechnungen) für die Verteilungsspesen ein Pauschalsatz von 10% eingesetzt worden ist.[248])

Der Reingewinn der handwerklichen Betriebe (ohne Meisterlohn)[249]) stimmt mit dem ausgewiesenen Reingewinn der KV wesentlich überein. Für das Handwerk bedeutet dieser für die KV notwendige Reingewinnsatz bereits eine über die im

---

[242]) „Richtsätze (der Finanzämter) für die Schätzung des gewerblichen Bruttogewinns und Nettogewinns nicht buchführender Gewerbetreibender bei der Frühjahrsveranlagung 1929.

[243]) aus „Das sächsische Fleischereigewerbe in den Jahren 1928 und 1929" in „Das Deutsche Handwerksblatt" vom 15. Januar 1931, S. 34 ff.

[244]) vgl. EA Konsumvereine, S. 180, 266 f.

[245]) vgl. S. 69 dieser Arbeit.

[246]) Geschäftsbericht 1928/29, S. 35; 1930/31, S. 36.

[247]) im Laufe des Geschäftsjahres ist die neue Fabrik in Betrieb genommen worden.

[248]) vgl. hierzu Seite 60 dieser Arbeit.

[249]) vgl. Seite 59, 70 dieser Arbeit.

Sinne handwerklicher Betriebsführung liegende Rentabilität hinausgehende Gewinnerzielung. Diese Sachlage können die KV insofern nicht leicht ändern, als sie einerseits die Lohnkostenspanne wegen der geringen Mechanisierungsmöglichkeiten gegenüber den Handwerksbetrieben nicht zu reduzieren vermögen und andererseits die Spanne der sachlichen Unkosten für eine entsprechende Senkung nicht hoch genug ist.

Das Material über die Ertragsverhältnisse im mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel ist nicht so uneinheitlich, wie es auf den ersten Blick erscheint. Aeußerst niedrige Zahlen nennt Tiburtius:

> „Diese Irrtümer (über die wirklichen Kosten und den wirklichen Gewinn) würden zerfallen, wenn in der Presse und in der Oeffentlichkeit mehr Klarheit darüber herrrschte, daß auch die bescheidenen Reingewinne von 3 bis 4%, die z. B. für den Lebensmittelhandel ausgewiesen werden, auch noch zum größten Teile die Abgeltung persönlicher Mitarbeit und mitwirkenden Kapitals der Betriebseigentümer in sich enthalten."[250])

Bei diesen Zahlen ist Tiburtius derselbe „Rechenfehler" unterlaufen, den er vorher mit Recht dem EA vorwirft.[251]) Die Einbeziehung des Unternehmerlohnes in den Reingewinn muß mit Rücksicht auf die verschiedenen Betriebs- bzw. Umsatzgrößen eine wesentlich größere Gewinnspanne bewirken.

Nach den Richtsätzen der Finanzämter beträgt der Reingewinn in der Gruppe Kolonialwaren (einfache Kolonialwarengeschäfte) bei einem Umsatz

bis zu	20.000.— RM	10 — 12 %	vom Umsatz
von 20.000.— bis	30.000.—	8 — 10	
von 30.000.— bis	60.000.—	7 — 9	
von 60.000.— bis	100.000.—	6 — 8	
von mehr als	100.000.—	5 — 7	

Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt man, wenn man von dem durchschnittlichen Aufschlagsatz von 25% = 20% vom Umsatz[252]) die auf Seite 61 dieser Arbeit zitierten Unkostensätze in Abzug bringt. Als Gewinnsätze einschließlich Unternehmerlohn erscheinen dann bei

Betrieben mit	1 — 2 beschäftigten Personen	10,9 %[253])
	3 — 4	10,6
	5 — 6	10,7
	7 — 10	9,6
	über 10	5,1

Auch die Aussagen vor dem EA bewegen sich in einem ähnlichen Rahmen. Nach ihnen sinkt der Reingewinn einschließlich Unternehmerlohn von 10,61% auf 4,3% vom Umsatz, und zwar deuten bereits die wenigen Beispiele die Anwendbarkeit der zitierten Tabellen an.[254])

Setzt man nun diese Zahlen mit den tatsächlichen Umsätzen des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels[255]) in Beziehung, so zeigt sich, daß bei mindestens 2/3 aller Betriebe dem Betriebsinhaber kein ausreichendes Einkommen gesichert ist. Zum Teil fehlt allerdings diese Zweckbestimmung, z. B. wo die Ehefrau das Geschäft als Nebenerwerb betreibt. Nur so ist auch überhaupt die Existenzmöglichkeit der vielen kleinen und kleinsten Geschäfte zu erklären. Ein ausreichender Reingewinn in dem erwähnten Sinne ist erst bei voller Beschäftigung wenigstens einer Arbeitskraft zu erreichen.

---

[250]) Tiburtius: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik" in „Gegenwartsfragen des Einzelhandels" II, S. 156.

[251]) a.a.O., S. 155; vgl. S. 61 dieser Arbeit.

[252]) vgl. Seite 53 dieser Arbeit.

[253]) die restlichen Unkosten bei dieser Betriebsgröße sind entsprechend den den Ausführungen auf Seite 62 dieser Arbeit mit 2% eingesetzt.

[254]) vgl. EA Einzelhandel, S. 16.

[255]) vgl. Tabelle S. 16 bzw. — um auch einen Anhaltspunkt über die nicht veranlagten Betriebe zu erhalten, S. 38 dieser Arbeit.

Von Hirsch wird das versteuerte Durchschnittseinkommen der Kolonialwarenhändler vor dem Kriege (1906) mit Mk. 2.250.—, in den Städten mit Mk. 2.693.— angegeben.[256]) Selbst wenn man heute entsprechend alle das Existenzminimum nicht erreichenden Betriebe ausschaltet, dürfte das Durchschnittseinkommen des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels kaum höher angenommen werden.

Ueber die Ertragsverhältnisse der KV in der Verteilung von Lebensmitteln läßt sich aus den vorliegenden Unterlagen nichts Genaueres entnehmen, da die KV ja auch Lebensmittel aus eigener Produktion verteilen und darüber hinaus andere Waren,[257]) ohne die Erträge gesondert auszuweisen. Da aber die Verteilung von Lebensmitteln wegen ihres hohen Anteils am Umsatz die Rentabilität vorherrschend beeinflußt, genügt es, hier die allgemeinen Rentabilitätssätze zum Vergleich heranzuziehen:

Reinertrag, Rabattguthaben und Ueberweisungen an Geschäftsguthaben beim ZKD (% vom Umsatz) [258])

1903	11,04	1926	4,29
1904	11,14	1927	4,74
1909	9,32	1928	5,14
1914	8,37	1929	5,34
1924	2,67	1930	5,22
1925	3,93	1931	4,84

Im einzelnen verteilte sich der Ertrag im Jahre 1927:[259])

fester Rabatt	29,66 Mill. RM.	3,37 %
eigentliche Rückvergütung	6,03	0,68
Verzinsung der Geschäftsanteile	0,06	0,01
Reserven insgesamt	3,95	0,44
gemeinnützige Ausgaben	0,67	0,08
Ueberweisungen aus Rabattguthaben an Geschäftsguthaben	1,21	0,14
Vortrag	0,18	0,02
	41,76 Mill. RM.	4,74 %

Inwieweit der Ertrag sich um Beträge, die durch die Bilanzgebarung nicht ausgewiesen werden, erhöht, läßt sich nicht feststellen.[260])

Die Besprechung der Ertragsgestaltung bei den beiden Wirtschaftsformen hat zwar einen Einblick in die Einzelverhältnisse vermittelt, dagegen ist ein zahlenmäßiger Gesamtvergleich nicht möglich, weil die verschiedenen Ergebnisse auf verschiedenen betriebswirtschaftlichen Grundlagen basieren.

Ganz allgemein kann lediglich gesagt werden, daß der kleinbetriebliche mittelständische Lebensmitteleinzelhandel vom Standpunkt des Ertrages als Lebensgrundlage aus dem tatsächlichen Stande nach gegenüber der großbetrieblichen Organisation der KV wesentlich weniger gesichert erscheint.

---

[256]) Hirsch, J.: „Mod. Handel" S. 215.
[257]) vgl. Seite 65 dieser Arbeit.
[258]) Jahrbuch ZDK 1931, Band 1, S. 415; 1932, Band 1, S. 121; vgl. auch Geschäftsbericht Eintracht, Essen. 1928/29, S. 36.
[259]) Jahrbuch ZDK 1931, Band 1, S. 415.
[260]) vgl. Seite 27 f. dieser Arbeit.

II. Kapitel.

Die volkswirtschaftlichen Verhältnisse.

§ 12.

Der Preis.

Die volkswirtschaftliche Aufgabe der hier besprochenen Zweige des gewerblichen Mittelstandes wie der KV ist, Konsumgüter Letztverbrauchern zur Verfügung zu stellen. Diese Konsumgüter erscheinen am Markt als Angebot und erhalten dort ihren Preis.

Die Frage ist nun, ob und inwieweit die beiden Anbietergruppen, gewerblicher Mittelstand und KV, maßgeblichen Einfluß auf die Preisgestaltung nehmen, oder ob es sogar möglich ist, daß eine der beiden Parteien dauernd mit geringeren Preisen am Markte erscheinen kann, und endlich, inwieweit andere Faktoren, z. B. weitere anbietende Marktparteien oder die Nachfrage, überhaupt einen Einfluß auf die Preisgestaltung wirksam werden lassen.

Um die einzelnen Teilfragen beantworten zu können, erscheint es zuerst erforderlich, die tatsächlichen verschiedenen Preisverhältnisse aufzuzeigen bzw. aus den Feststellungen über die betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen der Preisgestaltung abzuleiten.

Für das Bäckergewerbe ist bereits festgestellt worden, daß die konsumgenossenschaftlichen Betriebe geringere Unkosten für Mehl und Zutaten haben als die mittelständischen.[1]) Die übrigen Unkosten erwiesen sich zwar in beiden Fällen als grundsätzlich anders geartet, doch ließen sich im Endergebnis wesentliche Unterschiede nicht annehmen.[2]) Demnach müßten, gleich hoher Reingewinn vorausgesetzt, die KV ihre Backwaren zu einem um die relative Ersparnis an Materialkosten geringeren Preis anbieten können als die mittelständischen Betriebe. Die tatsächlichen Verhältnisse deutet die folgende Tabelle Brinkmeyers[3]) (Tabelle I Seite 74) an.

Während nun Brinkmeyer die verschiedenen Preise mehr mechanisch einander gegenüberstellt, die Verschiedenheit der Preise der Privatbäcker auf die Unterschiede in den Bruttospannen, diese Unterschiede wiederum „ganz überwiegend auf Unterschiede im Gewinn" zurückführt und meint, „daß die Konsumvereinspreise die örtlichen Unterschiede in den Bäckerspannen, von Krefeld und Frankfurt a.M. abgesehen, nicht mitmachen",[4]) führen die Untersuchungen des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes wesentlich tiefer in das hier angeschnittene Problem ein (Tabelle II Seite 74).

„Aus der Tabelle geht", wie die Verfasser selbst hinzufügen, „hervor, daß Basel mit der größten Konsumvereinsbäckerei gleichzeitig den niedrigsten Brotpreis der ganzen Städtegruppe aufweist und daß der Preis andererseits die Neigung zeigt, da am höchsten zu sein, wo die Konsumvereinsbäckereien verhältnismäßig geringe Ausdehnung haben."[5]) Zur Kritik der Tabelle ist besonders zu beachten, daß in der Schweiz für das Bäckerhandwerk meist Preisvereinbarungen bestehen, deren Einhaltung scharf überwacht und mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln zu erzwingen versucht wird.[11])

---

[1]) vgl. Seite 55, 56 dieser Arbeit.

[2]) vgl. Seite 56 ff. dieser Arbeit.

[3]) a.a.O., S. 50; Brinkmeyer hat die Zahlen einer Brotpreisstatistik des ZDK entnommen.

[4]) a.a.O., S. 38 ff, speziell S. 49, 51.

[5]) „Die Brotpreisverhältnisse in der Schweiz", S. 10.

[11]) „Die Brotpreisverhältnisse in der Schweiz", S. 23 ff.

Tabelle I.

Verkaufspreis für das meistgekaufte (ortsübliche) Brot je kg im Durchschnitt Januar — September 1929.

Städte	in Bäckereien[6]) (Durchschnittspreis) Rpf	im KV (Bruttoverkaufspreis) Rpf	im KV weniger (—) od. mehr (+) beim Ladenpreis Rpf	mit der Rückvergütung[7]) Rpf	Bruttospanne d. Bäcker höher als in Breslau um Rpf je kg Rpf
Breslau	34	34	0	—1½	0
Dresden[6])	38	38	0	—2	0
Erfurt	40	38	—2	—3½	1
Magdeburg	40	38	—2	—3	2
Berlin	41	37	—4	—5½	6
Mannheim	42	38	—4	—6	4
Frankfurt a. M.	43	44	+1	—1	4
Krefeld	44	46	+2	— ½	4
Essen[6])	46	42	—4	—6½	6
München	50	42	—8	—10	9
Köln	50	42½	—7½	—9½	12

Tabelle II.

Städte	Einwohnerzahl per Anfang 1926 od. 1927	Der Tagesabsatz der KV beträgt		Brotpreis	
		in kg.[8])	in % des mutmaßlichen Stadtbedarfs	häufigster Ladenpreis	Preis des KV abzüglich der üblichen Rückvergütung
Basel	137 500	13 300	30	52	48
Zürich	216 000	4 500	6	58	58
Bern	106 700	2 680	7— 8	55	51½
Biel	35 500	1 770	15	55	52
Chaux- de- Fonds	36 200	2 000	16—17	55	50½
Genf	126 300	1 250	3— 4	53	49½
Lausanne	71 700	2 620	11—12	55	52
Luzern	46 000	2 700	18—19	53	50
Groß St. Gallen	65 000	1 500[9])	7	57½[10])	55½
Winterthur	51 300	1 400	8	58	54½

Aehnliche Angaben über die Preisverhältnisse in den mittelständischen und konsumgenossenschaftlichen Fleischereien lassen sich nicht machen. Die betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen der Preisgestaltung[12]) sind hier so verschieden und veränderlich, daß daraus vergleichbare Durschnittszahlen nicht aufgestellt werden können.

Entsprechend ist auch die tatsächliche Preisgestaltung. So schreibt von der Warth:

> „Von etwa 3.000 Berliner Fleischerläden werden in 100 Läden bestimmte Preise regelmäßig vom Statitischen Amt der Stadt Berlin ermittelt. Selbst unter diesen 100 Preisen ergeben sich für das gleiche Fleischstück an demselben Tage Preisunterschiede von über 100%, die im wesentlichen durch die

---

[6]) Nur bei den Städten Dresden und Essen ist der amtlich ermittelte Durchschnittspreis unter Einbeziehung der Preise der Großbetriebe ermittelt.

[7]) Die Rückvergütung beträgt bei Magdeburg 3%, bei Berlin und Erfurt 4%, bei Krefeld und Essen 6%, bei den übrigen Städten 5%. Die Verzinsung der Geschäftsguthaben, im Durchschnitt nur etwa 6% der Rückvergütungen, ist bei den oben berücksichtigten Rückvergütungsbeträgen abgezogen.

[8]) Auf einen längeren Zeitabschnitt, meist auf einige Monate der Jahre 1926 oder 1927 berechnet.

[9]) Konsumvereinsbäckerei und Genossenschaftsbäckerei zusammen.

[10]) Nach Abzug des in St. Gallen von den Privatbäckern gewährten Rabatts von 2½.

[12]) vgl. z. B. Seite 51, 53, 58 f. dieser Arbeit.

Verschiedenheiten der Qualitäten, der Wettbewerbsverhältnisse, Unkostenbelastungen usw. bedingt sind."[13])

Nun ist zweifellos zu beachten, daß die Verhältnisse der Millionenstadt Berlin nicht verallgemeinert werden dürfen. Wie sehr aber auch in anderen Städten die Fleischpreise schwanken, zeigen die interessanten Untersuchungen der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes. Dort heißt es an einer Stelle:[14])

„Aus den großen Verschiedenheiten der Fleischqualitäten, Fleischsorten und Verkaufsmöglichkeiten resultiert eine beachtenswerte Streuung der Fleischpreise, die nicht nur zwischen Landesteilen und Jahreszeiten, sondern namentlich auch innerhalb einer und derselben Ortschaft festzustellen sind."

Persönliche Feststellungen des Verfassers (rhein.-westf. Industriegebiet) bestätigen diese starke Streuung der Fleischpreise selbst in kleineren Ortschaften.

Bei Betrachtung der nachfolgenden Tabelle,[15]) die die Preisbildungskommission „den statistischen Monatsberichten über Baselstadt für den Januar 1928" entnommen hat, muß davon ausgegangen werden, daß in den angeführten Preisen die tatsächlichen Streuungen nicht vollständig zum Ausdruck kommen.

Fleischpreise je ½ kg in Franken:

	Bell A.G	A.C.V. Schlächterei mit 8% Rückvergütung	Andere Schlächtereien
Ochsen- und Rindfleisch,			
I. Qualität, Siedfleisch	1,40	1,50	1,40
Bratfleisch	1,50	1,50	1,50—1,80
Ochsen- und Rindfleisch,			
II. Qualität, Siedfleisch	1,30	1,30	1,00
Bratfleisch	1,40	1,30	1,10—1,30
Kalbfleisch, I. Qualität			
Brust	1,80	1,90	1,50—2,20
Stotzen	2,40	2,50	2,20—2,50
Kalbfleisch, II. Qualität			
Brust	1,30	1,40	1,20—1,40
Stotzen	1,70	1,80	1,70—1,80
Schweinefleisch, frisch			
zum Braten	2,20	2,30	2,10—2,20
geräucherte Rippli	2,70	2,80	2,70—2,80
Speck und Schmer			
zum Auslassen	1,20—1,30	1,30—1,40	1,10—1,30
Schweineschmalz	1,20—1,30	1,45	1,40—1,50
Nierenfett, roh	0,75	0,80	0,70—0,80

Die zur Prüfung der Anwendbarkeit der Tabellenergebnisse auf deutsche Verhältnisse gemachten Feststellungen des Verfassers ergaben, daß die Preise der KV für die wichtigsten Qualitäten sich in Großstädten (entsprechend Basel) im wesentlichen zwischen den Streuungsgrenzen der handwerklichen Betriebe bewegen, während sie in kleineren Städten unter der unteren Streuungsgrenze liegen.

Zur Beantwortung der Frage nach der Preisgestaltung im Lebensmitteleinzelhandel erscheint es besonders wichtig, auf die Einkaufspreise einzugehen.

---

[13]) „Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch", S. 194 — vgl. dazu Kürten: „Die Ladenpreise wichtiger Lebensmittel in den Berliner Verwaltungsbezirken", in „Berliner Wirtschaftsberichte" 3. Jahrgang, 1926, Nr. 11 und 12.

[14]) „Die Verarbeitungs- und Verschleißspanne im Fleisch- und Fleischwarenverkehr der Schweiz", S. 21 ff., 53, speziell S. 23.

[15]) „Die Verarbeitungs- und Verschleißspanne im Fleisch- und Fleischwarenverkehr der Schweiz", S. 23.

Dabei zeigt sich, daß im reinen Einzelhandel der Einkaufspreis absolut mit der Verringerung des Umsatzes steigt. So berichtet der EA von der Edekazentrale:

„Je nach dem Umsatz erfolgen Preisdifferenzierungen, die bei Importartikeln 1—2%, bei Markenartikeln 1—5% und mehr betragen."[16])

Aehnlich heißt es bei der Besprechung der örtlichen Edeka-Genossenschaften:

„Die Mitglieder sind bei keiner der drei untersuchten Genossenschaften verpflichtet, ausschließlich oder in größeren Mengen bei der Genossenschaft zu kaufen. Durchweg erfolgen aber Preisdifferenzierungen nach der Höhe der Aufträge (bei GA von 2 bis 7%)."[17])

Bezeichnend ist die Begründung von GA:

„Solche Differenzierungen muß ich vornehmen, schon mit Rücksicht auf die Konkurrenz, die dem größeren und zahlungsfähigen Kaufmann die niedrigsten Preise einräumt."[18])

Wenn nun der EA an einer anderen Stelle seiner Berichte einen Lebensmitteleinzelhändler anführt, der seinen Kauf bei der Genossenschaft damit begründet, „daß auch beim Kauf von Anbruchmengen genau dieselben Preise gelten wie beim Bezug großer Posten",[19]) so fragt es sich doch sehr, ob dieser Einzelaussage irgendwelche Bedeutung beizumessen ist. Zweifellos sind beim Verkauf von Waren im Anbruch besondere Unkosten ähnlich wie beim Detailverkauf zu berücksichtigen (Arbeitsleistung, Verpackung usw.), die im Preise zum Ausdruck kommen müssen.

Die Folgerung, daß der kleinste Umsatz den höchsten Einkaufspreis bedingt, gewinnt ihre besondere Bedeutung, wenn man sich noch einmal die Umsatzziffern des Lebensmitteleinzelhandels vergegenwärtigt.[20]) Darüber hinaus wird ganz allgemein klar, mit wie unterschiedlichen Einkaufspreisen beim mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel zu rechnen ist. Die niedrigsten Einkaufspreise sind bei den Betriebsgrößen zu erreichen, die dem Umfang ihres Einkaufs nach bereits zu den Großhändlern zu rechnen sind.

Bei der Gestaltung der Unkosten- und Ertragsverhältnisse in den verschiedenen Betriebsgrößen des mittelständischen Einzelhandels[21]) ist es nicht möglich, die Unterschiede in den Einkaufspreisen im Betriebe auszugleichen. Vielmehr muß der höhere Einkaufspreis auch einen höheren Verkaufspreis zur Folge haben. Tatsächlich haben auch die kleineren Lebensmittelgeschäfte in den Nebenstraßen und Randbezirken der Städte allgemein überdurchschnittliche Verkaufspreise.

Demgegenüber dürften bei den KV die unteren Größenklassen mit den Einkaufspreisen der am günstigsten einkaufenden Gruppe des mittelständischen Einzelhandels zu rechnen haben. Weiter müssen mit der Erweiterung der Einkaufsbasis der KV auch die Einkaufspreise sinken, so daß damit zum wenigsten der höhere Unkostensatz der größeren Vereine[22]) ausgeglichen wird. Allgemein wird man einen Gleichstand der Einkaufsbedingungen bei den KV mit den entsprechenden Größentypen des Großhandels annehmen können.

Will man nun von der aufgezeigten Verschiedenheit der Einkaufspreise auf die Verkaufspreise schließen, so genügt es rein rechnerisch, zu den jeweiligen Einkaufspreisen die Unkosten und Gewinnaufschläge der Verteilung bzw. von Einzelhandel + Großhandel zuzuschlagen.[23]) Dabei ergäben sich allgemein wesentlich geringere Verkaufspreise bei den KV. Nun dürfte es sich aber nicht rechtfertigen lassen, die Unkosten des Großhandels einfach denen des Einzelhandels zuzurechnen, mindestens müßten die Unkosten des Großhandels entsprechend den Einkaufsbedingungen der verschiedenen Größenklassen des Einzelhandels differenziert werden.

---

[16]) EA Großhandel, S. 153.
[17]) ebenda S. 158.
[18]) ebenda S. 231.
[19]) EA Einzelhandel, S. 16; vgl. dazu „Bericht über den 23. Edeka Verbandstag 1931 in Breslau", S. 116 f.
[20]) vgl. dazu Seite 16 dieser Arbeit.
[21]) Seite 61 ff., 71 dieser Arbeit.
[22]) vgl. Seite 63 dieser Arbeit.
[23]) vgl. Seite 65 dieser Arbeit.

Am deutlichsten geht das aus der geringen Unkostendifferenz zwischen der letzten herangezogenen Größenklasse des Einzelhandels und der untersten Größenklasse der KV[24]), die einander ziemlich vergleichbar sind, hervor. Entsprechend läßt sich hier nur sagen, daß die mit der Erhöhung des Umsatzes günstiger werdenden Einkaufsbedingungen bis zu einem gewissen Grade nicht durch ein entsprechendes Wachsen der Unkosten eingeholt werden. Danach müssen die größeren Unternehmungen der KV gegenüber kleineren Einrichtungen des privaten Einzelhandels zweifellos Vorteile im Verkaufspreise aufweisen.

Ueber die tatsächlichen Verkaufspreise im mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel bzw. in den KV ist schon sehr viel geschrieben worden. Zum überwiegenden Teil handelt es sich dabei aber um Ausführungen (Kampfschriften, Hetzartikel usw.), die wissenschaftlicher Nachprüfung in keiner Weise standhalten können. Daneben finden sich aber auch Untersuchungen, die im großen und ganzen objektiv gehalten sind und das Problem als solches zu lösen trachten. Viel beachtet ist die Denkschrift des Internationalen Arbeitsamtes aus dem Jahre 1926.[25]) Aus den einzelnen Ergebnissen muß man unbedingt den Eindruck gewinnen, daß die KV niedrigere Preise aufweisen als die mittelständischen Betriebe. Verständlicherweise erklärte sich der private Einzelhandel mit diesen Ergebnissen nicht einverstanden und antwortete mit umfangreichen „Bemerkungen".[26]) Es erübrigt sich, auf die Kontroverse und ihren weiteren Verlauf einzugehen.[27]) Bezeichnend ist hier der Weg der Handelsgruppe des EA, die ursprünglich, angeregt durch die erwähnten Schriften, Preisvergleiche anstellen wollte, die dann aber „aus technischen Gründen und aus grundsätzlichen Erwägungen heraus"[28]) davon Abstand nahm. Die technischen Schwierigkeiten sah sie mit Recht

> „in der Verschiedenheit der Warenqualitäten, den Abweichungen in der Kaufkraft der Bevölkerung, in den örtlichen und zeitlichen Preisschwankungen und in der Notwendigkeit, zur Sicherstellung einwandfreier Ergebnisse einen großen Kontrollapparat auszubauen."[28])

Bei dem Versuch einer Gegenüberstellung der Preise der KV und der mittelständischen Gewerbebetriebe bzw. bei der Darlegung der Schwierigkeiten solcher Vergleiche ist die zu Beginn dieses § gestellte Frage nach der Preisbeeinflussung durch eine der beiden Anbietergruppen in etwa schon beantwortet, und zwar dahingehend, daß allgemein von einer maßgeblichen Beeinflussung nicht gesprochen werden kann. Auch historisch gesehen ist die Einwirkung der KV als „neuer Konkurrenzgebilde" auf das Preisniveau des „alten" gewerblichen Mittelstandes nicht sehr nachdrücklich gewesen. Die aus dem „Nahrungsgedanken" entstandenen „allgemeinen altgewohnten Aufschlagssätze", die die KV bei ihrem ersten Auftreten vorfanden, haben sich allen kapitalistischen Kalkulationen zum Trotze erhalten.[29]) Und wenn bei der Besprechung der Kalkulation hervorgehoben wurde, daß „die KV einen der „Richtungsflügel" für die Kalkulation bzw. die Preisgestaltung der mittelständischen Betriebe"[30]) darstellen, so hat das für die Frage der tatsächlichen Preise bei einem wesentlichen Teil der hier besprochenen Gewerbezweige nur theoretische Bedeutung.

Nun genügt es hier nicht, KV und Mittelstand einander gegenüberzustellen. Vielmehr ist es erforderlich, noch auf zwei weitere Betriebsformen hinzuweisen, die sich immer intensiver um den Lebensmittelmarkt bemühen: auf die Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser und auf die Massenfilialunternehmungen.

---

[24]) vgl. Seite 66 dieser Arbeit.

[25]) „Résultats de quelques-unes des enquêtes établissant la comparaison entre les prix de détail du commerce privé et ceux des sociétés coopératives de consommation", Genève, 1926.

[26]) „Bemerkungen zu der Denkschrift des Internationalen Arbeitsamtes C.E.C.P. 21 Ergebnisse einiger Erhebungen zur Aufstellung eines Vergleiches zwischen den Verteilungskosten des Privathandels und denen der Konsumgenossenschaften." Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels e.V. (als Manuskript gedruckt), Berlin 1927.

[27]) Winkelmann, a.a.O., S. 42.

[28]) EA Grundlagen, S. 3.

[29]) vgl. S. 3, 50 ff. dieser Arbeit.

[30]) Seite 53 dieser Arbeit.

Die Bedeutung der Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser für die Preisgestaltung dürfte sehr unterschiedlich sein. Einen Anhaltspunkt gibt bereits der Materialbericht des EA über die Vernehmung von vier Leitern von Filialunternehmen im Kolonialwarenhandel:

„Die Konkurrenz anderer Betriebsformen wird nicht als unangenehm empfunden, auch die Konsumvereine werden nicht gefürchtet. Die Filialen in der Nähe der Warenhäuser leiden allerdings unter der Verkaufspolitik der Warenhäuser, welche die Lebensmittel als Lockartikel benutzen sollen, u. a. auch die Lebensmittelabteilungen in das oberste Stockwerk legen, um so die Kundschaft durch die anderen Stockwerke zu ziehen.

Das Unternehmen FD. glaubt, daß die Bedeutung der Lebensmittelabteilungen in den Warenhäusern zurückgehe. Das Unternehmen FC. stellt fest, daß die Lebensmittelabteilung des Warenhauses sich in der Preisstellung nach den Filialbetrieben richtet."[31])

Die Bemerkung von FD, die wohl nur auf einer örtlichen oder zeitlichen Zufallserscheinung basiert, wird nicht verallgemeinert werden dürfen. Im übrigen dürfte man im allgemeinen die Lebensmittelabteilung eines Warenhauses, von der Preisstellung aus gesehen, etwa einem gleichgroßen Einzelbetrieb gleichstellen können. Wo aber Preisunterbietungen in größerem Umfange vorkommen — im allgemeinen werden sie sich im üblichen Rahmen der Konkurrenzartikel bewegen — kann man ihnen einen regional nur geringen Einfluß zusprechen.

Einen weit größeren Einfluß auf die Preise — in den für die KV erwähnten Grenzen — wird man den sich immer weiter ausdehnenden Massenfilialunternehmungen zusprechen müssen. In ihrer Unkostengestaltung sind sie entsprechend ihrer organisatorischen und umsatzmäßigen Verhältnisse den KV vergleichbar.[32]) Dazu haben sie gegenüber den KV den Vorteil, daß sie mit ihrem Angebot nicht nur einer jeweils bestimmten Käuferschaft gegenüberstehen. So wird es verständlich, daß sie den anderen Richtungsflügel neben den KV darstellen.[33])

Soviel zur allgemeinen Preisgestaltung. Bei der Besprechung der Kalkulation ist daneben auf spezielle Preiserscheinungen hingewiesen worden, die besonders im Lebensmitteleinzelhandel von Bedeutung sind: die Preise für Konkurrenz- und die für Markenartikel.[34]) Zur Ergänzung der dort gemachten Ausführungen sei kurz auf folgendes hingewiesen.

Durch das Erscheinen von Konkurrenzartikeln auf dem Markte wird das allgemeine Preisniveau nicht gedrückt, vielmehr muß die Mindereinnahme in irgend einer Form wieder eingeholt werden, sei es dadurch, daß die allgemeinen Unkosten entsprechend erhöht werden, sei es dadurch, daß der Kunde einen höheren Unkostensatz bei bestimmten anderen Waren bezahlen muß. Nun ist zu beachten, daß im allgemeinen das Erscheinen einer Ware zu besonders niedrigem Preise die Konkurrenten zwingt, mit entsprechend niedrigen Angeboten aufzutreten. Damit ergeben sich besondere Schwierigkeiten für die kleineren mittelständischen Betriebe mit ihren an und für sich höheren Preisen. Andere Schwierigkeiten können sich für den KV dadurch ergeben, daß an verschiedenen Stellen seines Bezirkes verschiedene Waren als Konkurrenzartikel auftreten. U. U. müssen dann die Preise sämtlicher Verteilungsstellen einheitlich ausgeglichen werden. Mit dem stärkeren Auftreten dieser Erscheinung muß die Preisgestaltung für die übrigen Artikel in Mitleidenschaft gezogen werden, so daß die Konkurrenzfähigkeit von dieser Seite her in Gefahr geraten kann.

Ein Gegenstück zu den Konkurrenzartikeln in der Preisbestimmung stellen die Markenartikel dar. Bei diesen werden die Preise in gewisser Hinsicht unabhängig von der Unkostenzurechnung bzw. den Konkurrenzverhältnissen im Einzelhandel festgesetzt.[35]) Die Höhe ihres Absatzes wird wesentlich durch die Stärke des

---

[31]) EA Massenfilialunternehmen, S. 14.

[32]) vgl. Seite 65 dieser Arbeit.

[33]) vgl. Seite 53 f. dieser Arbeit; im übrigen zu den letzten Ausführungen auch EA Einzelhandel, S. 23 f.

[34]) vgl. Seite 52 f. dieser Arbeit.

[35]) vgl. Seite 52 dieser Arbeit.

„Meinungsmonopols“[36]) bestimmt, das durch ständige Reklame zu schaffen und weiterhin aufrecht zu erhalten versucht wird. Dabei bemüht man sich, das Interesse des Einzelhandels an dem Absatz durch die Einräumung besonders hoher Gewinnspannen wach zu halten.[37]) Nun ist die Haltung des mittelständischen Einzelhandels zum Markenartikel nicht einheitlich. Die eine Seite kennzeichnet Lampe kurz:

> „Weite Kreise der kleinen Einzelhandelsunternehmer schätzen — aus ihrer vorkapitalistischen Mentalität heraus — die ihnen trotz der geringen Mühewaltung beim Verkauf von Markenartikeln zugebilligte große Gewinnspanne sehr hoch ein als eine ‚Sicherung ihrer Nahrung‘.“[38])

Die allgemein durch die Markenartikel bedingten Verhältnisse im Einzelhandel beleuchtet Hentschel.[39]) Grundsätzlich kann man sagen, daß für Markenartikel Ueberpreise festgesetzt werden, denen im wesentlichen nur eine Qualitätsgarantie gegenüber steht.

Anders liegen die Verhältnisse bei den KV. Ihre Stellung zum Konsumenten läßt einen Uebergewinn als ihrer Zielsetzung entgegenstehend erscheinen. Praktisch können sich allerdings überhöhte Gewinne aus Markenartikeln für die KV sogar als notwendig erweisen, z. B. wenn die Konkurrenzunternehmen des privaten Einzelhandels durch einen hohen Umsatz in Markenartikeln in die Lage versetzt werden, die übrige Preisgestaltung von sich aus entscheidend zu bestimmen.

Teilweise haben nun die KV die Markenartikel wegen ihres „Meinungsmonopolcharakters“ einfach übernehmen müssen.[40]) Darüber hinaus haben sie, besonders der ZDK, mehr oder weniger erfolgreich versucht, die fremden Markenartikel durch die Eigenerzeugung auszuschalten.[41]) Dadurch ist es ihnen möglich geworden, die Preise für diese Artikel nach den allgemeinen Bestimmungsgrundsätzen festzusetzen.

Die bisherige Erörterung der Preisgestaltung der KV bzw. des gewerblichen Mittelstandes muß umso mehr durch ein Eingehen auf die Nachfrage nach den angebotenen Waren ergänzt werden, als die formalen Preisvergleiche wesentliche Unterschiede für die Nachfrage unbeachtet lassen mußten.

Geht man von der einzelnen Ware aus, so ist bereits grundsätzlich zu sagen, daß es objektiv vielfach sehr schwer, wenn nicht unmöglich ist, Qualitätsunterschiede festzustellen bzw. Qualität und Preis zu vergleichen.[42]) Für die Einzelnachfrage wird die Schwierigkeit umso größer, als die Urteilsfähigkeit der Käufermassen sehr beschränkt ist. Hinzu kommt, daß sehr häufig tatsächliche Preisunterschiede durch Rabatte, Zugaben usw. verdeckt werden. In vielen Fällen ist die Nachfrage überhaupt nicht an Urteilen, die von wirtschaftlichen Gesichtspunkten ausgehen, orientiert, sondern abhängig von außerhalb dieser Sphäre liegenden Momenten: Gewohnheit, persönlichen Beziehungen usw. Treffend zeigt Lampe die Verbindung zwischen der Existenz der Kramläden und der Urteilslosigkeit der Konsumenten:

> „Diese schwächsten Betriebe können sich mit außerordentlicher Zähigkeit im Konkurrenzkampf halten, weil sie in imponderabilen Momenten — z. B. persönlichen Beziehungen zu ihrem kleinen Kundenkreis — eine Stütze finden, die sich auch billigeren Angeboten stärkerer Konkurrenten gegenüber noch bewährt. Man mag von einer Art Monopol reden, daß diesen „Kleinhändlern“ durch die nicht konsequent wirtschaftliche Handlungsweise der Käufer zugespielt wird.“[43])

Aehnlich ist u. U. die Nachfrage zu beurteilen, die auf sozialen Bindungen basiert: z. B. Gewerkschaftsmitglied — Konsumgenossenschaftler.

---

[36]) vgl. Seite 52 dieser Arbeit.
[37]) Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft“ S. 66.
[38]) Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft“, S. 68.
[39]) a.a.O., besonders S. 68 ff.
[40]) vgl. EA Konsumvereine S. 32.
[41]) vgl. ebenda S. 32 f., 240.
[42]) vgl. Seite 77 dieser Arbeit.
[43]) Lampe, A.: „Einzelhandel“ im HdwStw., 4. Aufl., 3. Band, S. 502; vgl. auch Jahrbuch ZDK, 1928, 3. Band, Seite 328.

In seiner Wirkung auf die Nachfrage der Urteilslosigkeit ähnlich ist das Vorurteil, dessen Bedeutung durchaus nicht unterschätzt werden darf. So berichtet der EA von den KV:[44])

> „Manche Waren, wie z. B. Aufschnitt, Feinkost usw. werden häufig nur von einem Teil der Mitglieder im Konsumverein gekauft. Die verwöhnteren Mitglieder kaufen diese Waren vielfach in Privatgeschäften, die weniger auf Massenkundschaft von Arbeitern eingestellt sind."

Nun wird man nicht sagen können, daß derartige Erscheinungen allgemein auf Vorurteilen beruhen. Hier wirkt vielmehr oft ein stark differenzierter Geschmack, dessen Entwicklung die Warenanbieter selbst durch besondere Formen des Konkurrenzkampfes genährt haben. Es ist erstaunlich, in wie vielen Sorten, Qualitäten, Provenienzen, Marken, Verpackungen usw. einzelne Waren angeboten und gefragt werden, ohne daß dem Preis und seinen Bestimmungsgrundlagen die wirtschaftlich erforderliche Beachtung geschenkt wird.

Die so gestaltete Nachfrage gewinnt für das Konkurrenzverhältnis zwischen KV und gewerblichem Mittelstand insofern Bedeutung, als das Angebot der KV aus rationalen Gesichtspunkten sich auf eine gewisse Auswahl beschränkt.[45]) In besonderem Maße gilt das für die Produkte der Bäckereien und Fleischereien der KV, da die zentrale Produktion, ohne den Vorteil der Massenproduktion aufzugeben, einer stark differenzierten Nachfrage nicht nachkommen kann. Die Versuche in der vom ZDK übernommenen Bölts A.G. Fleischwarenfabrik in Oldenburg mit einer weitgehend zentralisierten Herstellung von Fleischwaren, insbesondere Wurst, haben ergeben, daß sich diese Art der Produktion wegen der Vielheit der durch den Geschmack bedingten Sorten — es waren einige hundert Wurstsorten herzustellen — nicht rentabel genug durchführen ließ. Jedenfalls deutet die spätere Errichtung von bezirklichen Fleischwarenverteilungslagern, die „mit den erforderlichen Wurstherstellungseinrichtungen ausgestattet sind, in denen ein Teil der benötigten Frischwurst unter Berücksichtigung der bezirklichen Geschmacksrichtungen erzeugt wird,"[46]) darauf hin.

Mit dem Geschmack im engsten Zusammenhang steht bei verschiedenen Backwaren die Nachfrage nach frischen Produkten. Besonders kommen hier Brötchen in Frage. Der konsumnahe mittelständische Bäcker vermag seinen örtlich beschränkten Kundenkreis sofort im Anschluß an die Herstellung zu beliefern. So bemerkt z. B. der KV-Sachverständige CH vor dem EA:

> „Vor dem Konsumverein hat der Bäckermeister den Vorteil, daß er morgens zuerst am Markte ist. Er beliefert in seinem Umkreis schon von sieben Uhr ab seine Kunden mit frischen Brötchen und teilweise auch mit Brot, Weißbrot usw. Die Verbraucher zahlen dafür in der Regel aber auch einen höheren Preis. In meiner Stadt kosten die Brötchen bei den Bäckern 4 Rpf., beim Konsumverein 3 Rpf. Aber trotzdem der Preisunterschied besteht, haben die Bäckermeister doch ein sehr flottes Geschäft. Sehr viele Verbraucher wollen morgens ihre frischen Brötchen haben."[47])

Demgegenüber kann der KV mit seiner zentralen Produktion und seinem weit verzweigten Verteilungsapparat nicht einmal alle Verteilungsstellen, erst recht nicht die einzelnen Mitglieder rechtzeitig beliefern. Von besonderer Bedeutung für ihn ist hierbei auch das Nachtbackverbot[48]). Mit seinem Angebot an Brot ist der KV dadurch im Nachteil, daß das Mitglied nicht in der Lage ist, unter Produkten verschiedener Geschmacksrichtung auszuwählen und damit evtl. gleichzeitig seine im Geschmack wechselnde Nachfrage innerhalb des KV zu befriedigen.

Ein weiterer Gesichtspunkt wird in dem folgenden Zitat erörtert:

> „Vielfach beruht die Behauptung, daß das Publikum das Brot lieber zu einem höheren Preis anderswo kauft als gleich schmackhaftes Brot im Konsumladen und somit auf erhebliche Brotpreisdifferenzen nicht reagiere, auf

[44]) EA Grundlagen, S. 241.
[45]) vgl. Seite 46 dieser Arbeit.
[46]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 133.
[47]) EA Konsumvereine, S. 417.
[48]) vgl. EA Handwerk 3, S. 82 ff.

einer Nichtberücksichtigung des Umstandes, daß es sich beim verglichenen Brot um Brot verschiedener Art im wirtschaftlichen Sinne handelt. Brot im Laden der Bäckerei des Nachbarhauses ist für die Hausfrau im wirtschaftlichen Sinne ein anderes Brot als Brot im 10 Minuten entfernten und nicht in ihrer Einkaufsrichtung gelegenen Laden des Konsumvereins."[49])

Die deutschen Verhältnisse werden vom EA in knapper Form dahin charakterisiert,

„daß sich die Konsumvereine in Deutschland noch nicht ein so dichtes Netz von Verteilungsstellen geschaffen haben wie in England. Zahlreiche Familien decken deshalb nur einen kleineren Teil ihres Bedarfs in dem 10 oder 15 Minuten entfernt gelegenen Konsumverein."[50])

Von der allgemeinen Nachfrage unterscheidet sich auch die Nachfrage nach Ware auf Kredit. Hier könnte man gleichfalls von Ware „verschiedener Art im wirtschaftlichen Sinn" sprechen. Das Angebot von Ware auf Kredit liegt in Deutschland fast ausschließlich beim privaten Einzelhandel. Aus einer Erhebung des EA geht hervor, daß über die Hälfte des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels Kredit gewährt.[51]) Demgegenüber vertreten die KV den Grundsatz der Barzahlung.

Will man versuchen, die bisherigen Ausführungen über den „Preis" zusammenzufassen, so kann man nur soviel sagen, daß im Bäckergewerbe und im Lebensmitteleinzelhandel die KV gegenüber dem gewerblichen Mittelstand durch die Form des Großbetriebes, nicht aber auf Grund des problematischen genossenschaftlichen Zusammenschlusses zu einer günstigeren Preisgestaltung gelangen können. Im wesentlichen müßten entsprechend gleich gut organisierte und auch gleich große Unternehmen der privaten Wirtschaft bzw. konsumgenossenschaftlicher Art auch gleich günstige Preise stellen können. Dabei darf aber nicht übersehen werden, daß die tatsächlichen Auswirkungen im einzelnen Tatfrage bleiben. Für das Fleischergewerbe gelten so verschiedenartige Preise, daß hier ein Vergleich ohne jede Bedeutung ist.

§ 13.

Die Frage des kleinsten Mittels.

Mit der Erörterung der Preisverhältnisse ist noch nicht die Frage geklärt, welche Unternehmungsform dem ökonomischen Prinzip im Hinblick auf die Volkswirtschaft als Ganzes am ehesten gerecht wird. Zwar kann der niedrigste Preis als Ergebnis wirtschaftlichen Handelns grundsätzlich nur bei wirtschaftlich richtiger Handlungsweise zustande kommen. Im einzelnen können dabei jedoch Wirtschaftsmethoden Anwendung finden, bei denen der niedrigste Preis auf Kosten der Wirtschaftlichkeit anderer Wirtschaftseinheiten erreicht wird. Vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt aus wird man aber das Prinzip des kleinsten Mittels erst da als verwirklicht erachten dürfen, wo es im Gesamtablauf des einzelnen Wirtschaftsprozesses soweit als möglich durchgeführt ist.

Schon das Entstehen der KV als solches läßt die Frage nach dem volkswirtschaftlich kleinsten Mittel akut werden. Im einzelnen kann ein neuer KV für die vorhandenen Unternehmungen des gewerblichen Mittelstandes Verminderung der Rentabilität oder sogar Vernichtung bedeuten. Nicht selten ist z. B. durch die Einrichtung einer konsumgenossenschaftlichen Verteilungsstelle das in der Nähe befindliche private Einzelhandelsgeschäft der gleichen Branche zum Verschwinden gebracht worden. Welche Schlüsse sind nun aus derartigen Einzelerscheinungen zu ziehen? Interessant ist die Einstellung eines Exponenten des deutschen privaten Nahrungsmittelgroßhandels:

„Es ist nicht anzunehmen und wird auch von keiner Seite behauptet, daß die Genossenschaften mit ihrer Handelsfunktion wirtschaftliches Neuland erschlössen. Das Verhältnis des gesamten Handelsvolumens zu der Ver-

[49]) „Die Brotpreisverhältnisse in der Schweiz", S. 22.
[50]) EA Grundlagen, S. 241.
[51]) vgl. EA Grundlagen, S. 115.

teilungskapazität der vorhandenen Verteilungsfaktoren kann innerhalb einer nationalen Wirtschaft als konstante Größe angesehen werden. Daraus folgt, daß es sich bei der Aneignung der Handelsfunktionen durch die Genossenschaften immer um eine Verdrängung, einen Ersatz bereits bestehender Verteilungsorganismen durch die Genossenschaft handeln muß. Das gilt uneingeschränkt. Während die Konsumvereine die Ausschaltung des Detailhandels und damit des Großhandels bewußt in Angriff genommen haben, hat sich die Genossenschaftsbewegung des Einzelhandels zunächst als Abwehrreaktion gegenüber den Konsumvereinen gebildet, hat in ihrer Wirkung aber naturgemäß eine Verdrängung von Großhandelselementen zur Folge gehabt und ist dann mit der jedem Organismus innewohnenden Eigengesetzlichkeit des Bestehen- und Wachsenwollens dahin gekommen, die Verdrängung des Großhandels auch als bewußtes Ziel zu setzen."[52])

Diesen Ausführungen muß im wesentlichen die tatsächliche Entwicklung entgegengehalten werden. Die historische Betrachtung hat gezeigt, daß die mittelständischen Handwerks- und Einzelhandelsbetriebe der hier besprochenen Gewerbezweige trotz der starken Ausweitung der KV zahlenmäßig zugenommen haben.[53]) Die Entwicklung der KV geht also nicht über den Rahmen der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung hinaus, so daß von einer Verdrängung des gewerblichen Mittelstandes in diesem Sinne nicht gesprochen werden kann. Die erwähnten Einzelfälle können durchaus nicht als Folgeerscheinung des speziellen Konkurrenzverhältnisses KV — gewerblicher Mittelstand aufgefaßt werden, vielmehr ist es erforderlich, sich den ganz allgemein bestehenden Konkurrenzkampf zu vergegenwärtigen, der, von extremen Fällen und Zeiten abgesehen, dem natürlichen Verlauf des Wirtschaftslebens dient. Entstehen, Wachsen und Vergehen erscheinen hier nur als Phasen natürlicher Entwicklung. Und wenn, wie Schmidt sagt, die KV die „Ausschaltung des Detailhandels . . . . bewußt in Angriff genommen haben", so dient es der Volkswirtschaft, wenn sich der Detailhandel zu diesem Kampfe rüstet und bewußt stellt. Gewisse Erkenntnis dieser Sachlage zeigen die modernen Bestrebungen im Einzelhandel, z. B. die Verbandsbildungen, die sich zum Teil aber wiederum in dem oben gezeichneten Sinne der Vernichtung einzelner auswirken müssen. So sagt Lampe:

„Je weiter sich die Verbände entwickeln, desto höhere Ansprüche stellen sie an die ihnen angeschlossenen Unternehmer. Hierdurch wird das Verbandsprinzip auch im Einzelhandel zu einer Auslese führen mit dem Endergebnis einer kaum zu beklagenden Proletarisierung und schließlichen Vernichtung der „Kleinkrämer in der Großstadt"."

Das Ziel sieht er in „gesunden kleinen Unternehmungen — statt elender Zwergbetriebe!"[54])

Bei den folgenden Ausführungen zur Frage des kleinsten Mittels muß in der Hauptsache auf schon verschiedentlich besprochene Punkte zurückgegriffen werden. Die Wiederholung dürfte damit gerechtfertigt sein, daß die Betrachtung jeweils unter einem anderen Gesichtswinkel erfolgt.

Der Kapitalbedarf ist bei den KV, abgesehen von den Fleischereien, infolge der höheren Umschlagsleistung relativ geringer als bei den gewerblichen Mittelstandsbetrieben. Entsprechend muß auch die Verzinsung des Kapitals bei den KV einen geringeren Prozentsatz des Bruttoertrages ausmachen. Hierüber lassen sich allerdings wegen der besonderen Kapitalverhältnisse und der mangelhaften Angaben über die Verzinsung der verschiedenen Kapitalposten kaum Angaben machen.[55])

Als Kapitalposten besonderer Art bei den KV verdienen die Spareinlagen der Mitglieder Beachtung, zumal sie den Hauptposten in den Bilanzen der KV ausmachen.[56]) Durch die direkte Hereinnahme dieser Gelder ersparen die KV die

[52]) Schmidt, G.: „Großhandel und Genossenschaften" in „Deutscher Nahrungsmittelgroßhandel", 28. XI. 1929, S. 496 f.
[53]) vgl. Seite 6 ff., 13 ff., dieser Arbeit.
[54]) Lampe, A.: „Einzelhandel" in HdwStw., 4. Aufl., III. Bd. S. 515.
[55]) vgl. auch Seite 49 dieser Arbeit; außerdem § 11.
[56]) vgl. Seite 37 dieser Arbeit.

Verteuerung, die sich durch die sonst notwendige Einschaltung von Bankinstituten ergibt, und gelangen damit unter wesentlich günstigeren Bedingungen als die mittelständischen Unternehmungen zu den erforderlichen fremden Mitteln. Volkswirtschaftlich kann diese Erscheinung in normalen Zeiten nicht als irgendwie nachteilig angesehen werden. Der Sparer erhält sein Geld wie sonstiges Spargeld verzinst. Die zahlreichen Annahmestellen (Verteilungsstellen) erleichtern sogar die Spartätigkeit und regen zum Sparen an. Ein größeres Risiko kann im allgemeinen nicht angenommen werden.[57])

Die besondere Bedeutung dieser Art der Kapitalbeschaffung für die KV charakterisiert Klepzig wie folgt: „Die Spareinlagen ermöglichen den Konsumgenossenschaften eine vorteilhafte Handhabung der Betriebsführung und eine günstige Beeinflussung der betrieblichen Leistungen und Ergebnisse."[58])

Die Arbeitskraft wird in den KV zweifellos rationeller verwertet als in einem großen Teil der mittelständischen Betriebe, wie die Umsatzleistungen je beschäftigte Person ausweisen.[59]) In der Produktion ist die Mehrleistung im wesentlichen auf die intensivere Mechanisierung der Betriebe der KV zurückzuführen, während in den Verteilungsstellen der gesamte organisatorische Aufbau den Ausschlag gibt. Trotzdem können die KV eine volle Arbeitsausnutzung des Personals, besonders in der Verteilung, nicht erzielen.[60]) Eine entsprechende Verlängerung der Arbeitszeit ist ihnen als Großunternehmungen, daneben aber wegen ihrer Stellung zu den Gewerkschaften nicht möglich. Demgegenüber wird die tatsächliche — geringere — Arbeitsleistung in den privaten Betrieben, vor allem in den kleineren, häufig nur durch Ueberschreitung der Arbeitszeitbestimmungen erzielt, was in zahlreichen Unterhaltungen mit Arbeitgebern und -nehmern bestätigt wurde.[61]) Darüber hinaus läßt sich die Arbeitszeit des Betriebsinhabers und seiner mithelfenden Familienangehörigen durch derartige Bestimmungen praktisch überhaupt nicht einengen. Soweit auf der anderen Seite der geringe Umsatz des einzelnen Betriebes der Ausnutzung der Arbeitskraft eine Grenze setzt, ist wenigstens für die weiblichen Kräfte auf den Ausgleich durch die Versorgung des eigenen Haushalts hinzuweisen.

Ueber die zweckmäßige Verwendung der Arbeitskräfte entsprechend ihren Fähigkeiten bzw. den durch sie verursachten Unkosten läßt sich nur wenig sagen. Bei den Unternehmungen des gewerblichen Mittelstandes ergibt sich der Aufgabenkreis des Inhabers meist zwangsläufig aus der Größe des Unternehmens. Dabei wird im allgemeinen der Inhaber bzw. das Fachpersonal auch solche Arbeiten übernehmen müssen, die bei ausreichender Größe des Betriebes von angelernten oder ungelernten Kräften verrichtet werden können.[62]) Ein Ausweg ist die Heranziehung von Lehrlingen zu derartigen Arbeiten, wodurch aber die Lehre unter Ausnutzung der dadurch nicht gerade motivierten Länge der Lehrzeit zu einem Beschaffungsinstitut besonders billiger Arbeitskräfte umgeprägt wird.[63])

Die Größe der KV gestattet in ganz anderer Weise eine Arbeitsteilung und damit die Heranziehung ungelernter Arbeitskräfte zu einfacheren Arbeitsleistungen und auf der anderen Seite die Verwendung von Spezialisten für besondere Aufgaben.[64])

---

[57]) Adolf Weber (Handels- und Verkehrspolitik, Wirtschaftspolitik II. München und Leipzig 1933 S. 41). hebt die Schattenseiten des Finanzierungssystems der KV durch Spargelder, die ungefähr zur Hälfte in den eigenen Betrieben der KV investiert werden, während der Rest liquide Anlage findet, hervor und verweist dabei auf die Schwierigkeiten der KV bei der Rückzahlung der Spargelder in der Krise. Es darf aber nicht vergessen werden, daß derartige Schwierigkeiten sich in noch größerem Ausmaße bei den eigentlichen Geldinstituten gezeigt haben.

[58]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 2, S. 181.

[59]) vgl. auch zum folgenden, § 8 dieser Arbeit.

[60]) vgl. EA Konsumvereine, S. 38 f.

[61]) vgl. Seite 40 dieser Arbeit.

[62]) vgl. z. B. für die Bäcker S. 39 dieser Arbeit.

[63]) vgl. Seite 56 f. dieser Arbeit.

[64]) vgl. z. B. den Personalbestand des KV Wohlfahrt, Essen-Altenessen; Geschäftsbericht a.a.O., S. 38.

Allerdings wirkt sich diese Erscheinung unkostenmäßig nicht entsprechend aus. Die prozentual mindestens gleich hohen Lohnkosten der KV bei durch rationellere Betriebsführung bewirkter höherer pro Kopf-Umsatzleistung wurden bereits dargelegt.[65]) Zur teilweisen Begründung wurde an einer Stelle auf höhere Löhne der KV hingewiesen.[66]) Aus den Aussagen vor dem EA ist zu entnehmen, daß die Löhne der KV im allgemeinen über den Tarifen der mittelständischen Unternehmungen liegen. Eine besondere Rolle spielen dabei die tariflich festgelegten Sonderleistungen „in Form von Umsatzprovisionen, Gratifikationen, Verheiratetenzulagen, Bezahlung von Krankheitstagen, Pensionszuschüssen, Ferien, freien Werktagen usw." Dabei sollen die Mehrleistungen „nach Aussagen der vernommenen Konsumvereinsleiter aber nur für die unteren und mittleren, nicht auch für die leitenden Angestellten, insbesondere nicht für die Geschäftsführer und Vorstandsmitglieder" gelten.[67])

Es muß der Besprechung der sozialen Verhältnisse vorbehalten bleiben, auf die Frage der Arbeitskraft, die nicht allein mechanisch vom Gesichtspunkt des kleinsten Mittels aus betrachtet werden kann, weiter einzugehen. Mit Rücksicht auf die engsten Beziehungen zwischen Wirtschafts- und Sozialleben sei besonders auf die entsprechenden Ausführungen verwiesen.[68])

Die Frage der Besteuerung der KV hat schon oft den Stoff zu Angriffen gegen diese von Seiten des gewerblichen Mittelstandes abgegeben. Tatsächlich geht auch aus dem Unkostenvergleich[69]) insofern eine höhere steuerliche Belastung der mittelständischen Betriebe hervor, als durch den Dualismus Großhandel / Einzelhandel eine zweimalige Erfassung des bei den KV einheitlichen Wirtschaftsvorganges erfolgt. Allerdings darf man diese Minderleistungen der KV nicht überschätzen.[70]) Außerdem können sich die mittelständischen Gewerbebetriebe denselben Vorteil auf dem Wege über ihre eigenen genossenschaftlichen Einkaufsorganisationen verschaffen. Lediglich der private Großhandel hat keine Möglichkeit, die besondere Steuerbelastung für sich unwirksam zu machen.

Unter den „sonstigen Unkosten" weisen bei den KV die Ausgaben für Reklame und damit verwandte Veranstaltungen steigende Tendenz auf. Für die mittelständischen Betriebe sind sie dagegen nur in seltenen Fällen von Bedeutung. Soweit nur das Vorgehen der KV in diesem Punkte zu einer Steigerung der Umsätze und damit zu einer allgemeinen Unkostensenkung führt, kann es auch volkswirtschaftlich gesehen seine Berechtigung haben. Tatsächlich läßt sich aber kaum nachweisen, ob die für Reklame usw. gemachten Aufwendungen der KV zu einer entsprechenden Verbesserung ihrer Lage führen. Immerhin wird man bei der Eigenart der Eingliederung der KV in das Wirtschafts- und Sozialleben Klepzig zustimmen müssen, wenn er sagt: „Die mangelnde Werbung erschüttert das Vertrauen zu den Konsumgenossenschaften und beeinflußt die Umsatzgestaltung ungünstig."[71]) Im übrigen verursacht ein großer Teil wichtiger Werbearbeit der

---

[65]) vgl. S. 56 f., 60, 64, 65 f. dieser Arbeit.

[66]) vgl. S. 57 dieser Arbeit.

[67]) vgl. EA Handwerk 3, S. 76, EA Konsumvereine S. 21 ff., speziell S. 22.

[68]) vgl. Seite 100 ff. dieser Arbeit.

[69]) vgl. Seite 65 dieser Arbeit.

[70]) Vergleicht man die steuerlichen Leistungen nur des privaten Einzelhandels mit denen der KV, so ergibt sich bei richtiger Betrachtungsweise eine auf den Umsatz bezogen gleich hohe Steuerbelastung der KV (vgl. „Beiträge zum Steuerbelastungsvergleich" in „Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik", Nr. 7, S. 45). Dabei muß aber darauf hingewiesen werden, daß einmal bei den verschiedenen Steuerarten eine unterschiedliche Inanspruchnahme erfolgt und weiterhin die KV gegenüber Kapitalgesellschaften mit gleich großen Umsätzen wesentlich geringer belastet sind (vgl. ebenda). Es kommt eine abweichende Regelung für die Genossenschaften allgemein bei folgenden Steuerarten in Betracht: Körperschaftssteuer (§ 4, Abs. 2b und c. § 11, Ziff. 4 KStG), Vermögenssteuer (§ 47, Abs. 2, Satz 2 RBewG; damit in Verbindung: Aufbringungsumlage und preußische Gewerbe-Kapitalsteuer), Umsatzsteuer (§ 2, Ziff. 18 UStG), Gewerbeertragssteuer (§ 5, Abs. 2 Ziff. c), Steuerabzug vom Kapitalertrag (§ 83, Abs. 1, Ziff. 1, EStG), Kapitalverkehrssteuer (§ 24, Abs. 3 KVStG).

[71]) Jahrbuch ZDK 1931, 2. Bd., S. 182.

KV keine Unkosten. Es handelt sich dabei vor allem um die persönliche Werbung durch Funktionäre und Gewerkschaften. Bei der Prüfung der Frage der Aufwendung größerer und kleinerer Mittel zur Erreichung der Marktversorgung durch den gewerblichen Mittelstand bzw. die KV sind auch diese Leistungen zu berücksichtigen.

Ein anderes Teilproblem zur Frage des kleinsten Mittels (im volkswirtschaftlichen Sinne) ergibt sich aus der bereits erwähnten Tatsache, daß die KV weniger Artikel, besonders aber weniger Sorten und Qualitäten der einzelnen Artikel führen als der gewerbliche Mittelstand.[72]) Die hier hineinspielende Kontroverse „einfache" Märkte bzw. „komplizierte" Märkte verursachte vor einigen Jahren eine längere Auseinandersetzung zwischen Schmidt und Lampe bezüglich Einkaufsgenossenschaften der Einzelhändler und privatem Großhandel.[73]) Während Lampe dabei u. a., wenn auch nicht uneingeschränkt, dafür eintrat, den Genossenschaften die „einfachen" Märkte zuzugestehen, äußert er sich in seinem späteren Buche viel kritischer:

> „Soweit Genossenschaften (sc. Einkaufsgenossenschaften) die Gesamtarbeit bisher selbständiger Großhändler übernehmen und mit größerer Wirtschaftlichkeit durchführen, hat es sein Bewenden bei zeitweiligen und in der Hauptsache nur privatwirtschaftlich belangreichen Verlusten. Ganz anders ist die Sachlage zu beurteilen, wenn die Genossenschaften Großhandelsbetriebe durch teilweise Verdrängung (nämlich von den „einfachen" Märkten) völlig unrentabel machen. Die von den Genossenschaften nicht erfüllten wirtschaftlichen Restfunktionen dieses Großhandels werden möglicherweise verteuert werden. Ob im Endergebnis für die Gesamtwirtschaft ein Gewinn durch Verbilligung der Handelsdienste übrig bleibt oder nicht, ist eine offene Frage, die jedenfalls nicht schon durch den privatwirtschaftlichen Erfolg der Genossenschaften selbst beantwortet wird. Die Problemlage ist hier ganz die gleiche wie die, welche sich aus dem Eindringen der Konsumgenossenschaften . . . . in den Bereich des übrigen Einzelhandels ergibt."[74])

Abgesehen davon, daß es sehr schwer ist, die Grenze zwischen „einfachen" und „komplizierten" Märkten zu fixieren, erscheint es überhaupt zweifelhaft, ob sich bestimmte Wirtschaftsformen nur mit der für sie vorteilhaften Versorgung der „einfachen" Märkte befassen, ohne daß andere ihnen darin nachfolgen oder nachfolgen können. Außerdem würde eine Beschränkung des Angebots auf die „einfachen" Märkte die Nachfrage außerordentlich einengen.

Unter Berücksichtigung der hier in Frage kommenden Gewerbezweige dürfte es verfehlt sein, den KV eine volkswirtschaftlich bedenkliche Aneignung „einfacher" Märkte vorzuwerfen. Vielmehr erscheint das Angebot einer vorsichtigen Auswahl von Qualitäten und Sorten eher vertretbar als das einer Unmenge unbestimmbarer Produkte, die zweifellos vielfach „— durch bloße Produzentenwillkür veranlaßt — allein darauf ausgeht, durch „das Neue schlechthin" zum Kauf anzureizen."[75]) Mit welchen Schwierigkeiten die KV dabei aber zu kämpfen haben, zeigt die Einstellung der Nachfrage.[76])

Ueber das lokale Verhältnis von Angebot und Nachfrage wurde an anderer Stelle schon gesagt, daß konsumnahe Ware eine Ware anderer Art ist, die einen besonderen Preis bedingt.[77]) Hiermit in Zusammenhang stehen die Ausführungen Lampes über die Produktivität des Einzelhandels:

> „Erachtet man eine Leistung dann für produktiv, wenn sie der Volkswirtschaft mehr Arbeitsaufwand erspart, als sie zur Ermöglichung ihrer

---

[72]) vgl. S. 46 dieser Arbeit; das dort für Lebensmittel Gesagte muß auch für Bäckerei- und Fleischereiprodukte angenommen werden, vgl. S. 42 f., 44 f. ds. Arbeit.

[73]) vgl. Lampe, A.: „Großhandel und Genossenschaften" in DAZ Nr. 487 bis 488 vom 19. Okt. 1927; ferner Zeitschrift „Der Deutsche Nahrungsmittelgroßhandel", Sonderdruck aus Nr. 44, 1927 und Nr. 21, 1928.

[74]) „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft", S. 70; vgl. auch Schmidt, G.: „Großhandel und Genossenschaften" in „Deutscher Nahrungsmittel-Großhandel" 28. XI. 1929, S. 498.

[75]) Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft" S. 69.

[76]) vgl. Seite 79 ff. dieser Arbeit.

[77]) Seite 80 f. dieser Arbeit.

Tätigkeit selbst konsumiert, so muß man dem Einzelhandel dieses Prädikat unbedingt zubilligen. Ohne Einzelhandel wären die Konsumenten genötigt, ihren Bedarf bei Produzenten und Großhändlern einzudecken . . . . Nimmt man günstige Umstände an, so steht fest, daß dann für die Uebertragung der Waren auf die letzten Verbraucher noch immer weit mehr Zeit aufgewandt würde, als gegenwärtig der Fall ist, wenn man die mit Einkäufen beim Detaillisten zugebrachte Zeit der Verbraucher und die gesamte berufliche Arbeitsleistung im Einzelhandel zusammen berücksichtigt."[78])

Unter diesem Gesichtspunkt sind die Leistungen des gewerblichen Mittelstandes anders zu bewerten als die der KV. Die Mitglieder der KV können ihren Bedarf nicht in der gleichen Nähe eindecken wie beim gewerblichen Mittelstand, dessen Geschäfte meist in der gleichen oder doch nächsten Straße liegen. Ein näheres Heranrücken an den Bedarf würde für die KV mit einer Steigerung der Unkosten verbunden sein,[79]) was sich wiederum auf den Preis auswirken müßte.

Abschließend kann man sagen, daß die KV volkswirtschaftlich gesehen gegenüber den Betrieben des gewerblichen Mittelstandes im allgemeinen die bessere Wirtschaftsweise zeigen. Die Nachfrage fordert aber — und in diesem Falle darf sie als letzter Richtpunkt für die Beurteilung gelten — für die Güter des täglichen Bedarfes Konsumnähe.[80]) Diese Forderung wiederum können die KV nur bei erhöhten Preisen verwirklichen.[81]) Damit rückt die volkswirtschaftliche Leistung der kleinen und kleinsten Betriebe des gewerblichen Mittelstandes in ein wesentlich günstigeres Licht.

§ 14.

Die Gestaltung der Wirtschaft.

Als Weg und Ziel des ZDK ist aufgezeigt worden: „durch Organisierung der Wirtschaft zur Gemeinwirtschaft", während im RDK die Ansicht vertreten wird, daß „das genossenschaftliche Wirtschaftssystem nur einen Teil der gesamten Wirtschaft darstellen" wird, der aber „die übrige Wirtschaft zu sozialem Handeln zwingen" soll[82]). Mit den Gedanken des RDK sind zu vergleichen die Ausführungen von Totomianz, der von einer Notwendigkeit von Privathandel und Privatindustrie, von staatlicher und munizipaler Industrie zur Ergänzung der genossenschaftlichen Unternehmungen in einer genossenschaftlichen Wirtschaftsordnung spricht, ähnlich wie „dem modernen Kapitalismus Ueberreste der Zunftordnung beigemischt sind."[83])

Einen Anhaltspunkt für die tatsächliche Ausweitungsmöglichkeit der deutschen KV gibt ein Vergleich mit der bisherigen Entwicklung in anderen Ländern. Besondere Berücksichtigung verdient dabei England, wo „die ersten Konsumvereine entstanden sind.[84]) Die quantitative Ausdehnung und Entwicklung der KV in den beiden Ländern zeigt die folgende Tabelle:[85])

Jahr	Angeschlossene KV	berichtende KV	Mitgliederzahl	Jahresumsatz in 1000 RM bzw. 1000 £
		Deutsches Reich		
1913[86])	1.316	1.278	1.764.639	510.603
1924	1.553	1.354	4.269.717	475.008
1928	1.324	1.279	3.589.990	1.226.493
1929	1.264	1.244	3.624.476	1.371.800
1930	1.251	1.237	3.732.859	1.444.927
1931	1.229	1.216	3.765.919	1.339.128

[78]) Lampe, A.: „Einzelhandel" in HdwStw., 4. Aufl., III. Band, S. 501.

[79]) vgl. die Kostensteigerung zu den kleineren Verteilungsstellen, Seite 64 f. dieser Arbeit.

[80]) vgl. hierzu die Ausführungen S. 80 f. dieser Arbeit.

[81]) vgl. hierzu S. 48 dieser Arbeit, auch Anm. 116 ebenda.

[82]) vgl. Seite 20 dieser Arbeit.

[83]) Totomianz, V., a.a.O., Seite 317.

[84]) ebenda, Seite 91.

[85]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1932, Seite 201 *.

[86]) Gesamtzahl der dem ZDK und RDK angeschlossenen KV.

	Großbritannien und Irischer Freistaat		
1913	1.508	3.011.390	130.036
1924	1.445	4.752.636	281.950
1928	1.374	5.930.786	333.613
1929	1.364	6.214.961	346.321
			(= RM 7.064.948[87])
1930	1.198	6.253.734	333.363
1931	. . .		

Aehnliche Unterschiede zeigt ein Vergleich der Intensität der KV in den beiden Ländern. Während in Großbritannien und Irland 43,5% der Bevölkerung im Jahre 1926 konsumgenossenschaftlich organisiert waren, ergaben sich für Deutschland nur 26,3%. Die Ziffern der übrigen Länder zeigt die nachfolgende Tabelle:[88])

Die Intensität der Konsumentenorganisation, oder wieviel Prozent der Bevölkerung in verschiedenen Ländern konsumgenossenschaftlich organisiert sind.

Ungarn	49,0 %	Litauen	12,1 %
Finnland	46,7 %	Rumänien	8,8 %
Großbrit. u. Irland	43,5 %	Niederlande	8,6 %
Oesterreich	41,2 %	Polen	8,5 %
Dänemark	39,6 %	Portugal	5,4 %
Sowjetunion	38,5 %	Bulgarien	3,2 %
Schweiz	37,0 %	Australien	2,6 %
Schweden	29,9 %	Jugoslawien	2,0 %
Estland	28,2 %	Kanada	1,9 %
Frankreich	26,8 %	Spanien	1,1 %
Deutsches Reich	26,3 %	Palästina	0,9 %
Tschechoslowakei	24,3 %	Japan	0,6 %
Lettland	23,9 %	Ver. St. v. Nordamerika	0,4 %
Belgien	18,5 %	Argentinien	0,3 %
Norwegen	15,6 %		

Irrig dürften die Angaben von Totomianz über den durchschnittlichen Jahresumsatz pro Mitglied in Deutschland sein. Bei der Darstellung der „Einkaufstreue der Mitglieder in 13 wichtigen Konsumgenossenschaften Europas im Jahre 1926" wählt er als deutsches Beispiel die „Konsumgenossenschaftl. Produktion Hamburg" mit einem Durchschnittsumsatz pro Mitglied von RM. 269.—, womit er Deutschland auf einen der letzten Plätze verweist (Höchstsatz in Schottland mit RM. 1.030.—, niedrigster Satz in Oesterreich mit RM. 66.—). In Frage kommen kann nur der auch von Totomianz in der Tabelle der vorhergehenden Seite[89]) mit dem Namen „Produktion, Hamburg" bezeichnete gleichnamige Verein, da es in Hamburg nur diesen einen bedeutenden Verein mit dieser Bezeichnung gibt. An der eben genannten Stelle führt aber Totomianz als Umsatz pro Mitglied im Jahre 1927 den Betrag von RM. 714.— an. Diese Summe dürfte auch den Tatsachen entsprechen. Der KV „Produktion" Hamburg selbst gibt für 1926 den pro Kopf-Umsatz mit RM. 562.— und für 1928 mit 763.— an.[90])

Allgemein kann aus den bisherigen Angaben geschlossen werden, daß für die deutsche KV-Bewegung noch starke Ausweitungsmöglichkeiten vorhanden sind.

Ueber den Anteil der verschiedenen Warengruppen am Gesamtumsatz der deutschen KV hatten sich keine vergleichbaren Durchschnittszahlen aufstellen lassen, so daß weder die Entwicklung, noch der gegenwärtige Stand klar hervortritt. Lediglich konnte festgestellt werden, daß sich die KV in der Hauptsache mit Nahrungsmitteln befassen.[91]) Immerhin geben entsprechende Zahlen über die eng-

[87]) Berechnet nach einem Durchschnittskurs für 1929 von RM. 20,40 = 1 £.

[88]) Totomianz, a.a.O., Tabelle 3, S. 333.

[89]) Totomianz, a.a.O., Tabelle 7, S. 336.

[90]) EA Konsumvereine, S. 35, Angaben für CA; allgemeine Durchschnittssätze für Deutschland, vgl. S. 25 ff. dieser Arbeit.

[91]) vgl. S. 26 dieser Arbeit; ebenso Cassau: „Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland", S. 45.

lischen Verhältnisse gewisse Anhaltspunkte. Nach Hirsch „entfielen bei der englischen Einkaufszentrale, die wohl den Durschnitt des Konsumvereinswesen wiederspiegelt, von den Hauptumsätzen auf:[92])

	1912		1924	
	Mill. £	%	Mill. £	%
Lebensmittel und Fleischwaren	23,69	79,5	56,07	80,5
Manufakturwaren	2,40	8,1	4,98	7,4
Möbel und Haushaltartikel	1,11	3,8	2,78	3,8
Stiefel und Lederwaren	1,03	3,5	2,55	3,6
Wollwaren und Konfektion	0,70	2,4	1,38	1,9
Kohle	0,80	2,7	1,94	2,8
Hauptgruppen insgesamt:	29,73	100,0	69,70	100,0

Wenn auch die absoluten Zahlen der Tabelle allgemein eine Steigerung der Umsätze erkennen lassen, (ein Vergleich mit den auf Seite 87 wiedergegebenen englischen Gesamtzahlen bestätigt die Richtigkeit der Progression), so erscheint doch das relative Absinken des Textilwarenumsatzes nicht unwichtig zu sein, besonders wenn man berücksichtigt, ein wie geringer Teil des Gesamtbedarfes des einzelnen Konsumenten an diesen Waren von den KV befriedigt wird. Zweifellos müssen hier Entwicklungshemmungen besonderer Art vorliegen.

An Hand der über den Standort gemachten Ausführungen[93]) scheint sich ein solches Hemmungsmoment näher festlegen zu lassen. Danach gehören Textilwaren zu denjenigen Waren, die zu einer Verkehrsorientierung des Angebotes führen. Die Nachfrage will an bestimmten Plätzen, in den gewissermaßen nur diesem Zwecke dienenden „Geschäftsstraßen", zwischen möglichst vielen verschiedenen Angeboten auswählen können. Der Absatz konsumorientierter Geschäfte dieser Art kann sich nur in sehr engen Grenzen halten. Diese Tatsache hat sich auch bei der Textilwarenverteilung der KV erwiesen. In neuerer Zeit ist man daher zu besonderen verkehrsorientierten Verteilungsstellen gekommen und damit zum konsumgenossenschaftlichen Warenhaus. So hat der KV Eintracht, Essen, im Jahre 1931 ein Warenhaus an der Hauptverkehrsstraße in Essen erworben.

Nun muß aber trotz der Neuorientierung diesem Zweig konsumgenossenschaftlicher Bedarfsdeckung der volle Erfolg versagt bleiben. Rein theoretisch betrachtet ist es bei gleich günstiger Lage und gleichartigem Angebot der einzelnen verkehrsorientierten Geschäfte an einer Straße wahrscheinlich, daß jedes Geschäft einen bestimmten Prozentsatz der vorbeikommenden Kaufwilligen als Käufer sieht. Diese Möglichkeit des Umsatzes findet ihren preismäßigen Ausdruck in dem für das Geschäftslokal zu zahlenden Mietzins bzw. Kaufpreis. Nun ist aber für das konsumgenossenschaftliche Warenhaus infolge seiner Beschränkung auf den Verkauf nur an Mitglieder von vorneherein ein großer Teil der an sich Kaufwilligen als Käufer ausgeschaltet. Zwar ist anzunehmen, daß ein größerer Prozentsatz der Mitglieder seinen Bedarf im eigenen Warenhaus eindecken wird als es der Wahrscheinlichkeitsrechnung nach bei nur Passanten der Fall sein würde. Aber das Aussuchenwollen wird doch dazu führen, daß dieser Prozentsatz beschränkt bleibt, besonders da dem Mitglied das ganze Angebot der „Verkehrsstraße" zur Verfügung steht. Durch den dadurch bedingten geringeren Umsatz müssen die Unkosten, hier besonders der Mietzins bzw. der entsprechende Kapitalzins, die Rentabilität mindern, so daß die Konkurrenzfähigkeit in Frage gestellt wird. — Sieht man in dem „Aussuchen" die Ausdrucksform für den „individualisierten Bedarf", so könnte man die vorstehenden Ausführungen als einen Beleg für die Ansicht von Nell-Breunings[94]) halten, die folgendermaßen formuliert ist:

> „Für die typenmäßigen Waren des Massenbedarfs eignet sich mehr der konsumgenossenschaftliche Verschleiß; für die Befriedigung eines mehr individualisierten Bedarfs, die höhere Bedarfsverfeinerung und Bedarfsveredelung,

[92]) Hirsch, J.: „Mod. Handel" S. 269 f. — für die allgemeinen Verhältnisse in Deutschland vgl. S. 14 f. dieser Arbeit.

[93]) Seite 29 ff. dieser Arbeit.

[94]) „Konsumvereine und Wirtschaftsgestaltung", S. 11.

Geschmackspflege usw. erweist sich der Einzelhandel als unbedingt überlegen."

(Auf die damit verwandten Ausführungen Lampes über „einfache" und „komplizierte" Märkte ist schon an anderer Stelle, Seite 35 dieser Arbeit, hingewiesen worden.) Ist nun aber schon die Scheidung in individualisierten und Massenbedarf zum mindesten im einzelnen problematisch, so liegt darüber hinaus kein Grund zu der Annahme vor, daß die KV als Unternehmungen zur Befriedigung des Bedarfs vorzüglich der Massen nur dem „Massenbedarf" in geeigneter Weise dienen könnten, während der mittelständische Einzelhandel, den von Nell-Breuning gegenüberstellt, fast ausschließlich für die Deckung des individualisierten Bedarfs in Frage käme. Es zeigen vielmehr die den KV in der Betriebsform ähnlichen Massenfilialbetriebe mit Spezialartikeln und besonders die kapitalistischen Warenhäuser, daß sie in besonderer Weise geeignet sind, durch ein weitgehend spezialisiertes Angebot die weit verstreute individualisierte Nachfrage auf sich zu vereinigen und so gewissermaßen zu einer rationalisierbaren Massenerscheinung werden zu lassen. In ähnlicher Weise müßte gerade auch den KV als Vermittlern der Bedarfsgüter der Massen die v. Nell-Breuning wirklichkeitsfremd als „die Kulturmission" des mittelständischen Einzelhandels bezeichnete Aufgabe der Zugänglichmachung einer „stärker individualisierten Bedarfsbefriedigung" für „möglichst weite Kreise" zufallen, wobei aber besonders betont werden muß, daß die Einstellung auf jeden bloßer Willkür entspringenden individuellen Bedarf noch nicht als volkswirtschaftlich sinnvolle Aufgabe des Einzelhandels, als seine „Kulturmission", betrachtet werden darf.[95])

Es fragt sich nun, ob nicht außer dem aufgezeigten Hemmungsmoment für das konsumgenossenschaftliche Warenhaus weitere Entwicklungshemmungen festzustellen sind, ob endlich der Bestand der KV in ihrer Eigenart gesichert erscheint.

Tatsächlich ist eine Reihe solcher Hemmungen von Seiten der Nachfrage bereits angedeutet worden. Die „Dividendenjagd" der Mitglieder, die in dem zum Gesamtbedarf relativ geringen Umsatz pro Mitglied zum Ausdruck kommende genossenschaftliche Untreue, die große Zahl der Streichungen aus den Mitgliederlisten[96]) sind klare Beweise.

Andere Hemmungen stehen dem Zustrom von neuen Mitgliedern entgegen. Selbst wo die Nachfrage grundsätzlich einen Beitritt zum KV nicht ablehnt, möchte sie doch die alte Gewohnheit, da zu kaufen, wo es ihr gerade beliebt, nicht missen. Manchen stößt auch die Forderung eines Eintrittsgeldes oder des Geschäftsanteils ab. Noch viel weniger ist man bereit, ein auch noch so kleines Risiko zu tragen. Besonderes Interesse am Mitbesitz kann infolge der geringen Teilnahmemöglichkeit an der Verwaltung und des Mangels einer Realisierbarkeit kaum erwartet werden. An dieser Stelle sind auch alle die Gesichtspunkte zu beachten, die für die Einstellung der Nachfrage zur Preisgestaltung hervorgehoben worden sind.[97])

Nicht unwesentlich dürfte auch die Zahl der Konsumenten sein, die grundsätzlich gegen die Konsumgenossenschaften eingestellt sind und aus diesem Grunde für eine Mitgliedschaft nicht in Frage kommen. Hierher müssen z. B. weite Kreise des privaten Handels und des Handwerks gerechnet werden.

Ueber die grundlegenden Schwierigkeiten der Konsumgenossenschaften, ihre Ideen auf die Wirklichkeit zu übertragen, ist bereits an anderer Stelle gesprochen worden.[98]) Weitere Schwierigkeiten mußten bei der Erörterung der verschiedenen Einzelprobleme zutage treten. In dieser Beziehung wichtiges Material lieferte z. B. die Besprechung der Preisgestaltung.[99])

Einer der ursprünglichen Programmpunkte konsumgenossenschaftlicher Wirtschaft war: ein gerechter Preis. Diese Forderung galt vor allem gegenüber gewissen übersteigerten Gewinnberechnungen des privaten Einzelhandels. In prak-

---

[95]) vgl. Seite 85 ff. dieser Arbeit.
[96]) vgl. § 5 dieser Arbeit.
[97]) vgl. Seite 79 ff. dieser Arbeit.
[98]) vgl. § 5 dieser Arbeit.
[99]) vgl. § 12 dieser Arbeit.

tischen Fällen zu hoher Preisstellung wird sich die preissenkende Wirkung der konsumgenossenschaftlichen Konkurrenz auch recht bald ausgewirkt haben.. Nun läßt sich aber die Forderung nach einem gerechten Preis nur dort realisieren, wo einheitliche Preisbestimmungsgrundsätze für die verschiedenen Waren vorliegen, nicht aber unter der Herrschaft verschiedener Preise für Konkurrenzartikel, Markenartikel, frei kalkulierbare und höchst kalkulierbare Artikel, wie sie aufgezeigt worden ist. So kamen die KV zum Tagespreise und damit dazu, daß sie ihre Preisgestellung weitgehend der der übrigen Wirtschaft anpaßten.

Haben die bisherigen Ausführungen dieses § auch gezeigt, daß von der ersehnten „genossenschaftlichen Wirtschaftsordnung" in Deutschland noch keine Rede sein kann, so ist doch nicht zu leugnen, daß die KV heute einen wichtigen Faktor im Wirtschaftsleben darstellen.

Darüber hinaus haben sie zweifellos mitgewirkt an einem weitgehenden Umgestaltungsprozeß der alten Wirtschaftsformen, dessen Rückwirkungen auf den Bestand des gewerblichen Mittelstandes von weittragender Bedeutung sind.

„Bald aus sich heraus, bald als Rückstrahlung der Konsumvereine, bald als Mittel der Kartelle und Trusts und wieder als Abwehrmittel gegen sie"[100]) entwickelte sich eine Unternehmungsform, die betriebswirtschaftlich gesehen die gleichen Grundlagen hat wie die KV, in den Massenfilialunternehmungen. Auch hier spielt, wie es für die KV aufgezeigt war,[101]) das Kapital „sicherlich nicht die ursächliche Rolle."[102]) Der Unkostenvergleich[103]) zeigt ähnliche Verhältnisse wie bei den KV. Der Hauptunterschied liegt in der rein privatkapitalistischen Einstellung der neuen Unternehmungsform.

Die mittelständische Unternehmung, die sich durch die Einrichtung von Filialen ausweitete, kam damit zu demselben Vorteil des Großeinkaufs und der organisatorischen Voraussetzungen wie die KV, wuchs aber gleichzeitig über den Rahmen einer mittelständischen Unternehmung hinaus und wurde so zu einem neuen „Gegner" des Mittelstandes wie der KV.

Ueber den Umfang der deutschen Massenfilialunternehmungen im Lebensmitteleinzelhandel sagt der EA:

> „55 Lebensmittelfilialunternehmungen sind im „Verband Deutscher Zweiggeschäftsbetriebe im Lebensmittelhandel" zusammengeschlossen. Durch diesen Verband soll die überwiegende Zahl der deutschen Lebensmittelfilialunternehmen erfaßt sein. Diese 55 Verbandsfirmen unterhielten im Jahre 1926 etwa 2.500—3.000 Filialen und erreichten einen Umsatz von etwa 250—300 Millionen RM."[104])

Die Angaben sind unvollständig, da die kleineren Unternehmungen und die Spezialgeschäfte nicht erfaßt sind. Immerhin geben sie einen Anhaltspunkt.

Während die Massenfilialunternehmung gewissermaßen in gleicher Front mit den KV gegenüber dem gewerblichen Mittelstand steht, hat dieser selbst ein Mittel gefunden, durch das er seine Stellung ohne gänzlichen Verlust seiner Eigenart stärken kann. Als wichtiges Hemmungsmoment für die Konkurrrenzfähigkeit des gewerblichen Mittelstandes gegenüber den KV war u. a. der Dualismus Einzelhandel / Großhandel herausgestellt worden.[105]) Um nun die sehr beachtlichen Zwischenhandelsspesen zu verringern, kam man „trotz der Gegnerschaft der mittelständlerischen Theorie"[106]) zu Zusammenschlüssen zwecks gemeinschaftlichen Einkaufs.[107])

Neben festen Organisationen bestehen auch heute noch vielfach lose Verbindungen zu einmaligem oder fortlaufendem gemeinschaftlichen Einkauf. Auf diese

---

[100]) Hirsch,J.: „Filialbetriebe . . .", S. 236 f.
[101]) vgl. Seite 35 dieser Arbeit.
[102]) Hirsch, J.: „Filialbetriebe . . . ." S. 236.
[103]) vgl. Seite 65, 78 dieser Arbeit.
[104]) EA Massenfilialunternehmen, S. 14; vgl. S. 105 ff.
[105]) vgl. Seite 66 dieser Arbeit.
[106]) Hirsch, J.: „Filialbetriebe" S. 109.
[107]) vgl. EA Erzeugungs- und Absatzbedingungen, S. 51.

Weise versucht der gewerbliche Mittelstand, die Eigenart genossenschaftlichen Zusammenschlusses für sich nutzbar zu machen.[108])

Eine sehr weit verbreitete Einkaufsorganisation weist der Lebensmitteleinzelhandel auf. Die größte Einrichtung dieser Art, der Edeka Verband Deutscher kaufmännischer Genossenschaften e. V., Berlin, zählte 1930 als Mitglieder 415 Einkaufsgenossenschaften, die zusammen rund 26.000 mittelständische Lebensmitteleinzelhändler umfaßten. Der Gesamtumsatz der berichtenden 407 Einzelgenossenschaften betrug fast RM. 266 Millionen. Deutlicher als diese Zahlen beleuchtet die Entwicklungstabelle[109]) des 1907 mit 13 Genossenschaften gegründeten Verbandes die Bedeutung der Einrichtung.

Total-Umsätze

Jahr	berichtende Genossenschaften	RM	Umsatz mit der Edekazentrale RM		%
1914	101	60.424.034.—	10.069.436.—	=	17,0
1924	465[110])	174.598.390.—	62.787.000.—	=	36,0
1925	413[110])	194.575.838.—	79.466.199.—	=	41,0
1926	369[110])	200.218.770.—	73.285.000.—	=	37,0
1927	374	225.214.949.—	85.786.984.—	=	38,0
1928	378	238.318.663.—	100.470.000.—	=	42,2
1929	383	260.894.587.—	123.000.000.—	=	47,1
1930	407	265.969.224.—	143.129.638.—	=	53,1

Die Stellungnahme des Verbandes zu dem bisher Erreichten ist sehr interessant:

> „Anteilsmäßig am Eigenumsatz der Mitglieder berechnet würde aus dem Umsatzbetrage für die Gesamtheit der Edeka-Genossenschaften mit ziemlicher Genauigkeit gefolgert werden dürfen, daß der Gesamtumsatz aller Edeka-Kaufleute im Absatz an die Verbraucher für das Geschäftsjahr 1930 mit rund 1.800 Millionen Goldmark geschätzt werden darf. Dieser gewaltige Umsatz entspricht fast genau dem Gesamtumsatz, den sämtliche deutschen Warenhäuser in den Artikeln aller Branchen im Jahre 1930 erzielt haben. Damit ist auch der Beweis erbracht, daß die Umsatzkraft der Edeka-Kaufleute derjenigen sämtlicher deutschen Warenhäuser gleichkommt. Sie übertrifft ferner die Gesamtumsätze 1930 der deutschen Konsumgenossenschaften beider Richtungen um den Betrag von zirka 350 Millionen Reichsmark, eine Tatsache, die wir bei dem Urteil über die Kräfteverhältnisse zwischen Kapital- und Sozialwirtschaft einerseits und genossenschaftlich organisierter Individualwirtschaft im deutschen Einzelhandel andererseits mit besonderer Genugtuung registrieren."[111])

Aus der sehr optimistischen Darstellung geht gleichzeitig hervor, daß die Einzelmitglieder der Edeka-Genossenschaften nur einen relativ geringen Teil ihres Umsatzes genossenschaftlich einkaufen. Die aus der Tabelle ersichtliche Steigerung des Umsatzes mit der Edekazentrale im Verhältnis zum genossenschaftlichen Gesamtumsatz, die bei den KV kein gleich bedeutendes Gegenstück aufweist,[112]) beweist zwar eine stärkere genossenschaftliche Einstellung der Einzelgenossenschaften, die sich aber nicht auf die Einzelmitglieder auswirkt, besonders da ein allgemeiner Zwang zum genossenschaftlichen Einkauf nicht besteht.[113]) Neuerdings

---

[108]) vgl. über Entstehungsursachen: Cassau: „Der Einzelhändler als Abnehmer und als Lieferant, seine Umsätze und seine Unkosten" in „Gegenwartsfragen des Einzelhandels" I, S. 48.

[109]) Edekabericht S. 196.

[110]) Der Rückgang seit der Stabilisierung wird vor dem EA richtig bezeichnet als eine Parallelerscheinung zu dem zahlenmäßigen Rückgang der Konsumvereine in der gleichen Zeit. Die Bewegung hat sich konzentriert und konsolidiert." (EA Großhandel, S. 161) — vgl. Tabelle S. 25 bzw. Ausführungen S. 25 f. dieser Arbeit.

[111]) Edekabericht, S. 196 f.

[112]) vgl. Edekabericht S. 198, Jahrbuch ZDK 1931, Band 1, S. 332, 343.

[113]) Edekabericht, S. 188.

versucht man stärkere Bindungen der einzelnen Geschäfte, z. B. in den sogenannten Edeka-Ladengemeinschaften.

> „Die Mitglieder solcher Vereinigungen sind zwar selbständige Kaufleute, sie unterwerfen sich aber hinsichtlich des Einkaufs, der äußeren Aufmachung der Geschäfte und der genossenschaftlichen Reklame freiwillig bestimmten einheitlichen Vorschriften."[114])

Zweifellos kommt in den Einkaufsgenossenschaften des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels ein starken Rationalisierungswille zum Ausdruck, der sich im gemeinschaftlichen Einkauf, in eigenen Markenartikeln, in Gemeinschaftsreklame, im Extremen sogar in einheitlicher Gestaltung der Geschäftseinrichtung realisiert. Ebenso zweifellos aber widerspricht diese Art der Rationalisierung der geistigen Einstellung des Mittelständlers. — In der zuletzt ausgewiesenen starken Umsatzsteigerung sieht der Edekaverband den Beweis dafür, „daß die Genossenschaften Kinder der Not sind und daß sich der einzelne Kaufmann fester an seine Genossenschaft anschließt, je mehr er unter der wirtschaftlichen Notlage zu leiden hat."[115]) Es fragt sich, wohin diese Entwicklung führt. Jedenfalls nähern sich die Einkaufsgenossenschaften des Lebensmitteleinzelhandels in ihrer extremsten Ausgestaltung schon dem Typ Massenfilialbetrieb, d. h. der einzelne selbständige Betriebsinhaber wird mehr oder weniger zum ausführenden Organ der Beschlüsse der Einkaufsgenossenschaft, zum unselbständigen Filialleiter. Die Entwicklung erweist sich damit nicht als organisch im Sinne mittelständischer genossenschaftlicher Betätigung überhaupt. Vorerst handelt es sich aber dabei nur um Anfänge, die im Rahmen einer Teilerscheinung des mittelständischen Einzelhandels — gut 10% der Lebensmitteleinzelhandelsunternehmungen sind in den Edeka-Genossenschaften organisiert — für eine grundlegende Umgestaltung kaum ausschlaggebende Bedeutung erhalten können.

Im Gegensatz zu den Einkaufsgenossenschaften des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels erscheinen die der mittelständischen Bäcker viel mehr als reine Zweckorganisationen zur Verminderung der Zwischenhandelsspanne. Die Statistik 1929 des Germania-Bäcker-Verbandes weist 410 Genossenschaften aus mit 34.341 Mitgliedern, „von denen 347 Genossenschaften mit 31.555 Mitgliedern, zusammengeschlossen in 14 Zentralgenossenschaften, der Reichszentrale Deutscher Bäckergenossenschaften (Erdeba) e.G.m.b.H. angeschlossen sind. Die der Erdeba angeschlossenen Genossenschaften haben einen Warenumsatz von 252 Millionen RM."[116])

Erfaßt man die Entstehung der Genossenschaften im gewerblichen Mittelstand aus dem ursächlichen Zusammenhang mit der Existenz der KV bzw. anderer Konkurrenzerscheinungen heraus, so wird verständlich, daß bei den weniger von der Konkurrenz der KV usw. bedrohten Fleischern die Bildung von Genossenschaften nicht so stark in den Vordergrund tritt. Allerdings liegen die stärksten Hemmungen bereits in dem besonderen Charakter des Fleischerhandwerks.[117]) Die tatsächlich bestehenden Genossenschaften[118]) befassen sich in der Hauptsache mit der Verwertung von Abfallprodukten (Fellen, Häuten usw.).

---

[114]) König, P.: „Moderne Entwicklungsformen im Einzelhandel, die Rationalisierung des Ladengeschäftes" in Edeka-Rundschau Nr. 41 vom 11. Oktober 1929, S. 1037; vgl. auch Borrmann, F.: „Sie oder wir . . ." Berlin-Wilmersdorf, 1929, S. 254 f.

[115]) Edekabericht, S. 196.

[116]) a.a.O., S. 6; vgl. EA Handwerk 3, S. 89 ff.

[117]) vgl. Seite 4, 52, 58 dieser Arbeit.

[118]) Schmitter spricht von 110 Genossenschaften in Deutschland („Die Geschichte und Entwicklung der Genossenschaften des deutschen Einzelhandels" in Edeka-Rundschau Nr. 41. vom 11. Okt. 1929, S. 1035.).

III. Kapitel.
Die sozialen Verhältnisse.

§ 15.
Die Konsumenten und der gewerbliche Mittelstand bzw. die Konsumgenossenschaften.

In dem Wirtschaftskampf, den der gewerbliche Mittelstand mit den Konsumgenossenschaften führt und dessen Grundlagen und wirtschaftliche Auswirkungen erörtert worden sind, steht die Verwirklichung zweier Wunschbilder mit zur Entscheidung:

auf der einen Seite Erhaltung des selbständigen gewerblichen Mittelstandes,
auf der anderen Seite Hebung der sozialen Lage der Masse der Konsumenten durch eine konsumgenossenschaftliche Eigenwirtschaft.

Die Steigerung dieser Postulate zur Ausschließlichkeit bedeutet den Vernichtungskampf zwischen beiden Wirtschaftsgruppen. Es ist darum nicht zu verwundern, wenn die Spannungen zwischen dem gewerblichen Mittelstand und den KV einen höheren Grad erreichen als es sonst in dem Begriff der Konkurrenz zum Ausdruck kommt. Das Gegenspiel bleibt nicht auf rein wirtschaftliche Befehdung beschränkt, vielmehr wird es fortgeführt im Streit der politischen Parteien, in üblem Zeitungsgezänk, in zahllosen Prozessen vor Gericht usw.[1])

Die besondere Schwierigkeit dieses Kampfes liegt darin, daß die beiden Wirtschaftsgruppen nicht frei einander gegenüberstehen (die übrigen Konkurrenten können für diese Ueberlegung außeracht gelassen werden), daß vielmehr zwischen ihnen die Masse der Konsumenten steht. Auf der einen Seite können sie das bewußte oder unbewußte Eingreifen dieser Masse in den Kampf zum großen Teil nicht vorausbestimmen, so daß die Wirkung ihrer einzelnen Maßnahmen zweifelhaft bleibt. Auf der anderen Seite müssen sie aber in ihrem ganzen Verhalten versuchen, ihrer grundverschiedenen Einstellung zu den Konsumenten gerecht zu werden.

Aus dem sehr häufig vorgebrachten und viel variierten Wort von „Seiner Majestät dem Kunden" ließe sich an sich auf ein starkes Abhängigkeitsverhältnis der Anbieter schließen. Nun wird aber der entsprechende „Dienst am Kunden" „nicht im Sinne einer „knechtischen Unterwerfung" betrieben. Neben einer Anpassung an die Käuferwünsche stehen Versuche mehr oder minder heimlicher Beherrschung des Herrn!"[2]) Tatsächlich steckt heute hinter dem Wort „Dienst am Kunden" nichts anderes als ein neues Werbemittel, dessen Kosten über das Unkostenkonto den Preis beeinflussen müssen.

Die Realisierung des Strebens nach einem standesgemäßen Auskommen findet ihre enge Begrenzung durch die Konkurrenz, wie sie allgemein ja auch innerhalb der einzelnen Wirtschaftsgruppen auftritt. Damit ist das Verhältnis zum Konsumenten in etwa fixiert, während gleichzeitig nicht gesagt werden kann, daß das Ziel des Anbieters durchweg nicht erreichbar ist.[3]) Besondere Schwierigkeiten treten erst bei den Betriebsinhabern auf, deren Betriebs- und Absatzverhältnisse der Verwirklichung des Nahrungsgedankens hemmend im Wege stehen. Wo hier das eigene Ziel allein das Geschäftsgebaren diktiert (oder aus dem Selbsterhaltungstrieb heraus diktieren muß), kommt es leicht zu einer Verletzung der Interessen der Konsumenten

[1]) vgl. Jahrbuch ZDK Band 1, 1931. S. 235 ff., 1932, S. 240 ff.
[2]) Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft" S. 75.
[3]) vgl. z. B. S. 77 f. dieser Arbeit.

und damit zu besonderen Spannungen zwischen Produzenten (bzw. Verteilern) und Konsumenten. Als Ausdruck solcher Spannungen erscheinen z. B. die häufigen Erörterungen über die Uebersetzung des Einzelhandels, Klagen über die hohe Handelsspanne oder über zu hohe Preise. Typisch für solche Erörterungen und Klagen ist, daß wenige Einzelfälle genügen, um zu bewirken, daß die ganze Wirtschaftsgruppe, die mit den im Prinzip nur in Betracht kommenden weniger konkurrenzfähigen Betrieben belastet ist, in Mißkredit gerät.

Geht man von dem gewissermaßen „normalen" Verhältnis aus, in dem Anbieter- und Verbraucher-Interessen nach Möglichkeit ausgeglichen sind, so ist beim gewerblichen Mittelstand besonders zu beachten, daß dem Verbraucher nicht ein „Geschäft", ein formaler Markt, gegenübersteht, sondern vielmehr ein persönlicher Anbieter.

Der Betriebsinhaber erscheint als genauer Kenner der einzelnen von ihm angebotenen Waren. Er berät den Konsumenten. Er vertritt dessen Interessen gegenüber den Lieferanten schlechter Waren usw. Selbst wo die Nurverkäuferin dem Konsumenten gegenübersteht, sieht dieser immer dahinter den verantwortlichen Anbieter, an den er sich jederzeit persönlich wenden kann. Aus dieser Einstellung heraus, entwickelt sich ein Vertrauensverhältnis, das noch durch den Bekanntenkreis der Gewerbetreibenden, der meist von vorneherein zu seinen Kunden gehört, bestärkt wird. Das Ziel „aus Käufern im Einzelfalle . . . Kunden" zu machen,[4]) wird hier verwirklicht.

Es wäre verfehlt, wollte man derartige Beziehungen lediglich der Vergangenheit zusprechen. Begriffe wie „unser Bäcker", „unser Fleischer", „unser Kaufmann" haben ihren Inhalt durchaus noch nicht verloren. Dazu findet ihre Erhaltung eine starke Stütze in der bei der Besprechung des Preises gezeichneten Einstellung der Nachfrage.[5])

Das Verhältnis gewerblicher Mittelstand / Konsument wird aber in neuester Zeit von außen her umgestaltet und zwar durch die immer mehr um sich greifenden Markenartikel. An die Stelle der Warenkenntnis des Verkäufers tritt die Markenkenntnis des Käufers. „Der Kunde betritt den Laden, verlangt einen ganz bestimmten Artikel, zahlt und geht. Es ist nicht nötig, ihm den Artikel zu loben, noch den Preis zu begründen, alles das weiß der Kunde aus tausend Plakaten und Anzeigen ebensogut wie der Verkäufer."[6]) Soweit weiter die Art der Lagerung nicht von besonderer Bedeutung ist, wird es für den Konsumenten auch gleichgültig, wo er kauft, so daß der oben gezeichnete Begriff der „Dauerkundschaft" immer mehr verblaßt.[7])

Das grundsätzliche Verhältnis KV / Konsument ist nicht gleich einheitlich festzulegen wie beim gewerblichen Mittelstand. Zuerst ist zu unterscheiden zwischen Mitgliedern der KV und Nichtmitgliedern.

Das Nichtmitglied aus der Masse der Verbraucher ist vollkommen aus der Gemeinschaft der KV ausgeschlossen. Dagegen ist es für den einzelnen leicht, die Mitgliedschaft zu erwerben.

Das Mitglied, um das vorwegzunehmen, ist in seiner Handlungsweise lediglich moralisch gebunden, tatsächlich steht es ihm bis zu einem gewissen Grade frei, seine Bedürfnisse anderweitig zu befriedigen. Z. B. würde die Beibehaltung „seines" Bäckers oder Fleischers sein Verhältnis zum KV im allgemeinen kaum berühren. Daß dieser Dualismus, der vielfach durch die Beschränkung der KV auf bestimmte Waren sogar notwendig wird, auf die Beziehungen zur Genossenschaft bezw. allgemein auf die konsumgenossenschaftliche Einstellung des Konsumenten nachteilig einwirken muß, ist leicht verständlich.

Erfaßt man das Verhältnis KV / Mitglied rein aus dem konsumgenossenschaftlichen Gedankengut heraus, so tritt ein grundlegender Unterschied gegenüber der aufgezeigten Grundeinstellung Mittelstand / Konsument hervor. In der Konsumgenossenschaft schließen sich die Konsumenten freiwillig zusammen und über-

---

[4]) Tiburtius, zitiert bei Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft", S. 76.

[5]) vgl. Seite 79 f. dieser Arbeit.

[6]) Walter, H., a.a.O., S. 29 f.

[7]) vgl. Seite 52, 78 f. dieser Arbeit bzw. die dort angegebene Literatur. Interessant ist die Stellungnahme des ZDK: vgl. Jahrbuch 1931, Bd. 1 S. 250 f.

nehmen mit der Bereitstellung von Konsumgütern selbst die Aufgaben, die früher dem gewerblichen Mittelstand allein zufielen. Damit kommt der Interessengegensatz, der in dem Erfolgsstreben des Anbieters lag, in Fortfall. An die Stelle des Vertrauens tritt die eigene Verantwortung bzw. das persönliche Abhängigkeitsverhältnis des „Verteilungsstellenleiters".

Auf der anderen Seite taucht aber auch schon die erste Schwierigkeit auf. In dem gleichen Maße, wie sich die Konsumgenossenschaft ausweitet, komplizieren sich die organisatorischen Verhältnisse. Aus der Abhängigkeit des „Verteilungsstellenleiters" muß sich umsomehr eine Herrschaft der Verwaltungsorgane entwickeln, je weniger es möglich ist, die einzelnen Genossen zur Beschlußfassung, zur Kontrolle usw. zusammenzufassen. So entsteht die Voraussetzung für neue Spannungen zwischen Genossen und Genossenschaft, und zwar besonders dadurch, daß die Verwaltung notwendig betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte in den Vordergrund stellen muß.

— Mit Recht betont Brauer in den kapitalistischen Großbetrieben den überragenden Einfluß der wenigen leitenden Männer, „die sich, mit Recht oder mit Unrecht, auf ihre besondere Sachkenntnis berufen."[8]) Dabei übersieht er aber ganz, daß die Verhältnisse in den großen KV, rein tatsächlich betrachtet, garnicht anders liegen können.[9]) —

Einige Punkte, die solche Spannungen auslösen können, seien kurz wiederholt: die Frage der Mitbestimmung, der Preisbestimmung, der Rückvergütung, der Einzahlung auf Geschäftsguthaben, der Reservenbildung, der Verwirklichung der Bedarfsdeckung durch die Mitglieder usw.[10])

Einer der Hauptpunkte des konsumgenossenschaftlichen Programms ist die bessere und billigere Bedarfsversorgung der Mitglieder. Zweifellos hat dieses Ziel in der Frühzeit der KV seine ganz besondere Bedeutung gehabt. Jeder einzelne der neu entstandenen Schicht der „Nurkonsumenten" stand allein für sich dem Angebot der privaten Wirtschaft gegenüber. Gegen die Belieferung mit minderwertiger Ware, gegen monopolartige Preisgestaltung, wie sie teilweise im Bäckerhandwerk beobachtet werden konnte, war er machtlos. In Fällen, in denen von dritter Seite ein Monopol droht, erweist sich auch heute noch der gewerbliche Mittelstand vielfach nicht als Schützer der Konsumenteninteressen, vielmehr findet er sich bei genügendem Eigenvorteil (z. B. Markenartikel) u. U. gern mit einer solchen Situation ab.[11])

Der größte Teil dieser Kontroversen mußte mit der Entwicklung der technischen Mittel, mit der gewaltigen Ausdehnung des Marktes usw. immer mehr zurückgedrängt werden, soweit nicht das gekennzeichnete unwirtschaftliche Verhalten der Konsumenten eine derartige Entwicklung überhaupt unbeachtet ließ oder gar hintertrieb.

Es kann nicht geleugnet werden, daß die KV diese „Besserstellung" der Konsumenten wirkungsvoll gefördert und beschleunigt haben, daß anders gesehen die Organisierung der Konsumenten deren Position wesentlich gefestigt hat (andere „Konsumentenorganisationen", wie die von Lampe erwähnten Hausfrauenvereine,[12]) wirken zweifellos bereits in dem gleichen Sinne). Ebenso mußten aber die positiven Leistungen der KV in dieser Richtung mit dem Fortschreiten der allgemeinen Entwicklung relativ zurückgehen und verblassen. Heute haben andere wirtschaftliche Organisationsformen die Leistungsfähigkeit der KV bereits zu erreichen vermocht. Wenn man weiter unter Außerachtlassung aller übrigen Momente rein die in der Abhandlung ausgewiesenen Unkosten- und Gewinnverhältnisse bei dem gewerblichen Mittelstand und den KV vergleicht, kann man nicht zu dem Schluß kommen, daß durch die bisher erfolgte konsumgenossenschaftliche Organisierung eine das Problem lösende Einwirkung auf die wirtschaftlichen Verhältnisse der Nurkonsu-

---

[8]) „Konsumgenossenschaftsbewegung und Entproletarisierung der breiten Schichten", Köln 1928, S. 10.

[9]) vgl. auch Oppenheimer, A.: „Die Funktionäre des deutschen Genossenschaftswesens", Halberstadt 1924, S. 66.

[10]) vgl. auch S. 41 dieser Arbeit.

[11]) vgl. z. B. Jahrbuch ZDK 1932, Bd. 1, S. 258 f.

[12]) Lampe, A.: „Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft" S. 76.

menten erreicht worden oder auch nur angebahnt ist. Schon die Tatsache der relativen Konstanz der durchschnittlichen Aufschlagssätze in Handwerk und Handel muß zu diesem Schluß führen.

— Faßt man einmal unter Berücksichtigung des KV-Grundsatzes „Verkauf zu Tagespreisen" den als Rückvergütung gekennzeichneten Ueberschuss als die Summe auf, über die das einzelne Mitglied mehr verfügen kann als der seinen Bedarf in der freien Wirtschaft deckende Konsument (die Rabattgewährung der privaten Wirtschaft muß wegen ihrer besonderen Entstehungsgrundlage ausgeschaltet werden), so ergibt sich folgendes: der Teil des Gesamtbedarfs der wichtigsten Konsumentenschicht, der durch die KV gedeckt wird, umfaßt höchstens 50%. Die Rückvergütung wird mit 5% im Durchschnitt richtig angenommen. Bei voller Deckung des halben Bedarfs durch die KV, (die nach den früheren Ausführungen im allgemeinen nicht erfolgt), würde sich danach für den gesamten Haushalt des Mitgliedes eine Ersparnis von nur 2½% ergeben. Der überhaupt erreichbare Höchstsatz einer Besserung der Lebenshaltung wäre 5%. Aber auch bei diesem Prozentsatz kann die Durchschlagskraft nicht als hinreichend erachtet werden, wenn man beachtet, daß 1926 fast ⅔, 1928 noch 17,6 von 30,8 Millionen aller Einkommensbezieher in Deutschland ein Einkommen von RM. 1.200.— nicht einmal erreichten, obwohl eine große Zahl Familienversorger war.[13]) —

Zu noch krasseren Folgerungen kommt man, wenn man sich unter Ausschaltung des heute gewiß utopischen Gedankens eines konsumgenossenschaftlichen Wirtschaftssystems die genossenschaftliche Bereitstellung von Konsumgütern auf alle Nurkonsumenten ausgebreitet vorstellt. — Die grundsätzliche Freiheit des Beitritts ebenso wie die bisherige Entwicklung (vgl. Mitgliederzusammensetzung oder die KV der höheren Beamten) gestattet diesen Schluß. —

Die prozentuale Besserstellung der Konsumenten wäre damit verallgemeinert. Die bisherige übermäßige Differenzierung der Einkommen, eines der Grundprobleme der sozialen Differenzierung überhaupt, wäre aber dadurch nicht geändert.

Damit scheinen die Erörterungen Lassalles, die dieser dem Schulze-Delitzschschen Konsumgenossenschaftsplan entgegenstellte,[14]) zum Teil ihre praktische Bestätigung zu finden. Lassalle ging allerdings in erster Linie vom Ehernen Lohngesetz aus und glaubte, hieraus die gänzliche Unfähigkeit der KV, „die Verbesserung der Lage des Arbeiterstandes zu bewirken", nachweisen zu können.[14]) Die Entwicklung der Lage des Arbeiterstandes hat Lassalle bezüglich des Ehernen Lohngesetzes nicht Recht gegeben, dagegen bestätigte sich weitgehend, daß die KV-Organisationen notwendig die Lage aller Konsumenten trifft und den Arbeitern „durch die billigere Konsumtion „nur" jene untergeordnete Erleichterung ihrer gedrückten Lage" gewährt (säkulare Entwicklung der gewohnheitsmäßig erforderlichen Lebensbedürfnisse)[15]); wenn auch das letztere Urteil zu scharf ist. Auch die Stellungnahme von Totomianz[16]) bewegt sich nach dieser Richtung:

> „Wenn wir somit die Ueberlegenheit der genossenschaftlichen Organisation des Handels für erwiesen halten, so sind wir doch weit entfernt davon, in Abrede zu stellen, daß die Genossenschaft an sich nicht nur keine Lösung der sozialen Frage bringen, sondern nicht einmal dem übermäßigen Steigen der Preise oder der zunehmenden Teuerung Halt gebieten kann."

Wie ist es nun mit den Postulaten „Mitbestimmung" und „Mitbesitz", die die konsumgenossenschaftliche Ideologie aufgestellt hat, um die Mitglieder aus ihrem Nurkonsumententum herauszulösen, sie enger mit der Wirtschaft zu verbinden und sie so „aufwärts zu führen"?

Die Problematik einer Demokratisierung der Wirtschaft durch die Mitbestimmung der Konsumenten hat sich im Laufe dieser Abhandlung zur Genüge erwiesen. Man wird Oppenheimer unbedingt zustimmen müssen, wenn er sagt: „Von Selbstverwaltung ist in vielen Genossenschaften keine Rede mehr." Noch klarer zeichnet das Verhältnis Mitglied / KV eine andere Stelle:

---

[13]) Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1931, S. 533; vgl. auch S. 26, Anmerkung 47 dieser Arbeit.

[14]) Lassalle, F.: „Gesammelte Reden und Schriften", hrsg. von E. Bernstein, Berlin 1919, III. Bd. S. 57 ff.

[15]) Lassalle, F.: „Gesammelte Reden und Schriften" S. 67, vgl. auch S. 57.

[16]) Totomianz, V.: „Konsumentenorganisation" S. 302; vgl. auch Webb, S. u. B., a.a.O., S. 196 f.

„Der Mann, der heute in eine Genossenschaft eintritt, ist nichts weiter als das Mitglied soundso, das in der Kartothek unter einer bestimmten Nummer geführt wird; vielleicht ist er Mitglied der Vertreterversammlung oder des Genossenschaftsrates und gewinnt damit einen kleinen Einblick in das Getriebe des geschäftlichen Lebens. Aber im allgemeinen hebt er sich nicht von allen anderen Genossen ab und wird somit leicht zum Glied einer Masse . . .“.[17])

Für die Frage des Mitbesitzes kann die Höhe der insgesamt geschaffenen Werte, die volle Beachtung verdient, nicht maßgeblich sein. Vielmehr ist vom tatsächlichen Anteil des einzelnen Mitgliedes an „seiner“ Konsumgenossenschaft auszugehen. Der Geschäftsanteil, der den Grundstock für die Entwicklung der KV darstellt, ist im einzelnen sehr gering, und es scheint auch keine besondere Neigung zu bestehen, dem KV in höherem Maße risikobehaftete Gelder zur Verfügung zu stellen.[18]) Auch der ideelle Anteil des Mitgliedes ist nicht so, daß, objektiv gesehen, der einzelne dadurch im Wirtschafts- und Sozialleben höher zu bewerten ist als der Nurkonsument der freien Wirtschaft. Dazu kommt noch, daß die Unmöglichkeit der Realisierung, noch mehr aber die begrenzte Vorstellungsmöglichkeit von solchen Werten kaum ein Gefühl etwa größerer Zufriedenheit oder Sicherheit auszulösen vermag.

Es erübrigt sich, auf weitere Einzelpunkte der konsumgenossenschaftlichen Wirtschaft unter dem Gesichtspunkt ihrer sozialen Bedeutung für die Konsumenten einzugehen. Dagegen soll das Endziel der KV, eine sinnvollere Güterwirtschaft: Bedarfsdeckungswirtschaft, noch kurz beleuchtet werden.

Das Utopische dieses Zieles ist bereits angedeutet worden. — Der bisherige Weg weist nicht darauf hin, daß die soziale Differenzierung auch nur in etwa beseitigt werden kann. Die weitgehende Staffelung der Einkommen in der freien Wirtschaft zeigt sich heute auch schon immer mehr innerhalb der konsumgenossenschaftlichen Wirtschaftsführung.[19]) —

Daß Bedarfsdeckungswirtschaft nicht, wie es heute in den KV üblich ist, mechanisch bei dem vorhandenen Bedarf einsetzen darf, sondern bereits bei der Entstehung des Bedarfes, hat v. Nell-Breuning richtig erkannt. Wenn er aber weiter sagt:

„Die auf dem Boden der christlichen Soziallehre stehende Konsumgenossenschaftsbewegung . . . steigt zur untersten Stufe unserer Stufenfolge, zu den Bedürfnissen (Begehrungen) hinab, um an ihnen eine erzieherische Aufgabe zu vollbringen“,[20])

wenn er also eine wirtschaftsethische Beeinflussung postuliert, so stellt er damit die KV vor eine Aufgabe, deren Erfüllung sie notwendig von der Erreichung ihres ursprünglichen Zieles entfernen muß. Schon die Tatsache, daß die Funktionäre der KV Wirtschaftler sein müssen, kennzeichnet zur Genüge, daß innerhalb des Rahmens konsumgenossenschaftlicher Wirtschaft dieses Problem nicht gelöst werden kann.

Als Ergebnis dieses Paragraphen läßt sich nur soviel sagen, daß es heute lediglich Tatfrage ist, in welchem Falle im einzelnen die sozialen Beziehungen zwischen Anbietern und Verbrauchern besser gestaltet sind. Es ist nicht angängig, allgemein der einen oder der anderen Wirtschaftsform den Vorrang zu geben.

§ 16.

Die sozialen Verhältnisse der im gewerblichen Mittelstand bzw. der in den Konsumgenossenschaften Tätigen.

Im Laufe dieser Abhandlung ist verschiedentlich die soziale Lage des gewerblichen Mittelstandes wie der einzelnen in ihm Tätigen angedeutet worden. Belege

[17]) Oppenheimer, A. a.a.O., S. 66.

[18]) vgl. z. B. die Höhe der Spareinlagen und Geschäftsguthaben, Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 404; ebenso die Ausführungen ebenda S. 108.

[19]) vgl. Oppenheimer, A. a.a.O., S. 40; ferner EA Konsumvereine, S. 20 ff.

[20]) „Konsumvereine und Wirtschaftsgestaltung“, S. 13.

über die Gesamtzahl der Berufsangehörigen, über die Zahl der Meister bzw. Betriebsinhaber, der Gesellen, Lehrlinge usw. ließen die Verhältnisse verdeutlichen. Fast nichts derartiges zeigen die Ausführungen über die KV. Aus dem Gedanken heraus, daß die Konsumgenossenschaften Zusammenschlüsse von Nurkonsumenten darstellen, erschienen hier nur die Zahlen der Mitglieder. Soweit ausdrücklich soziale Gesichtspunkte hervortraten, betrafen sie das Verhältnis KV / Mitglied. Die in den KV Tätigen wurden in der Hauptsache bei der Besprechung der Unkosten, speziell der Lohnkosten, erwähnt. Eine Schwierigkeit beim Vergleich, die sich dadurch ergab, daß der mittelständische Betriebsinhaber sein Einkommen zum größten Teil als Entgelt für seine Arbeit erhält, ließ sich mit rein wirtschaftlichen Erwägungen beheben. An die Stelle der Zahl der Tätigen trat die Höhe des pro Kopf-Umsatzes.

Es soll versucht werden, die tatsächlichen sozialen Verhältnisse in beiden Wirtschaftsformen darzustellen und zu vergleichen. Beim gewerblichen Mittelstand wird es dabei meist genügen, auf bereits Besprochenes zu verweisen.

Ueber den gewerblichen Mittelstand sagt Staatsminister Schreiber:

„Zum Mittelstand im politischen Sinne ist nur der selbständige Unternehmer zu zählen, für dessen Berufstätigkeit es charakteristisch ist, daß er Kapital und Arbeit derart in seiner Person vereinigt, daß er zwar die Betriebsmittel für sein Unternehmen zur Verfügung stellt, daneben aber selbst im wesentlichen gleichartige Arbeit leistet oder innerhalb seines Betriebes geleistet hat, wie sie einem in dem gleichen Berufszweig ausgebildeten Arbeitnehmer obliegt. Der Betriebsinhaber ist also der Regel nach gewissermaßen sein eigener Arbeitnehmer. Diese Doppelstellung ist für die soziale Bedeutung des Mittelstandes innerhalb unseres Volksganzen von außerordentlichem Belang. Sie sorgt dafür, daß der mittelständische Unternehmer der Empfindungswelt seiner Arbeitnehmer niemals ganz fremd werden kann. Er ermißt an seiner eigenen Leistung die Leistungsfähigkeit seiner Gehilfen und die beschränkte Ausdehnung des Betriebes ermöglicht es ihm, auch den persönlichen Verhältnissen seiner Arbeitnehmer nahe zu bleiben. Dieses kameradschaftliche Arbeitsverhältnis wirkt Gutes für das gegenseitige Verstehen. Jene kalte Fremdheit kann nicht eintreten, die im unpersönlichen Großbetriebe so oft verhängnisvoll zwischen Arbeitnehmer und Kapitalseigner oder Betriebsleitung steht. Im ganzen ist daher das Verhältnis zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber im Mittelstande auch weit befriedigender als im Großbetrieb."[21])

Im engsten Zusammenhang mit dem von Schreiber gezeichneten Beziehungsverhältnis Arbeitgeber / Arbeitnehmer im mittelständischen Handwerk stehen die besonderen Beziehungen, die aus der organischen Entwicklungslinie Lehrling / Geselle / Meister erwachsen.

Der Schulentlassene geht nicht nur zu einem Bäckermeister oder dergleichen in die Lehre, er will vielmehr selbst Bäckermeister werden. Er wächst nicht nur in den Beruf hinein, sondern in das gesamte Leben des Meisters und seiner Familie. So sind auch Vereinigungen von „Meistersöhnen" u. ä. nicht nur formal zu erfassen, sondern vielmehr aus engstem Berufszugehörigkeitsgefühl heraus, aus dem Gedanken einer selbstverständlichen Nachfolge.

Der Handwerksgeselle steht schon mitten in der Entwicklung zu seinem Ziel, als Lernender gegenüber dem Meister, als Lehrender gegenüber dem Lehrling, betont in seiner Bedeutung für den Erfolg der Gemeinschaftsarbeit und sich deren bewußt.

Das Verhältnis Lehrling / Geselle / Meister (/ Familie) ist in seiner eminent sozialen Bedeutung nicht zu unterschätzen. Er gibt der dargestellten besonderen mittelständischen Beziehung Arbeitgeber / Arbeitnehmer eine weitere Vertiefung.

Dabei darf nicht übersehen werden, daß Geselle wie Lehrling Arbeitnehmer sind, die nach verschiedener Richtung hin zu ihrem Arbeitgeber in einem reinen Abhängigkeitsverhältnis stehen.

---

[21]) „Die staatspolitische und wirtschaftliche Bedeutung des deutschen Mittelstandes" in „Nordwestdeutsche Handwerkszeitung" vom 20. April 1928, Beilage Nr. 16.

Die Lehre ist heute nicht mehr als ein besonderes Charakteristikum mittelständischer Betriebsform anzusehen. Auf die Ausnutzung der Lehrlingsarbeit, die in der Geschichte der mittelständischen Gewerbe in immer anderen Variationen erwähnt wird, wurde bereits hingewiesen.[22]) Ebenso sollen die hohen Lehrlingsziffern nicht unbeachtet bleiben.

Zu starke Nachwuchsheranbildung und hohe Kosten für die Neueinrichtung eines Betriebes sind es meist, die viele Gesellen ihr Ziel nicht erreichen lassen, wie bereits in Einzelausführungen dieser Arbeit gezeigt werden konnte.[23]) Ausdruck dieser Vorgänge ist der Fortschritt der gewerkschaftlichen Organisationsbestrebungen und die Anwendung gewerkschaftlicher Lohnpolitik auch im Handwerk.

Trotz aller dieser Erscheinungen stellen Lehrlings- und Gesellenzeit grundsätzlich nur Etappen dar in der Entwicklung zum Ziele, das eigentlich erst das Tor zum Mittelstand öffnet. Es kann nicht zweifelhaft sein, daß das Ziel tatsächlich auch in einem solchen Umfange erreicht wird, daß zum mindestens der Bestand des mittelständischen Handwerks[24]) gesichert erscheint.

In dem so erreichten Beruf eines mittelständischen Handwerksmeisters ist auch heute noch die ersehnte „Selbständigkeit" ebenso zu erhalten, wie das „standesgemäße Auskommen" zu erarbeiten ist. Dabei gibt das Familienhafte der Berufsarbeit des Meisters mit den Gesellen, dem Lehrling und den Familienangehörigen, dessen Bedeutung für die Wirtschaft des Handwerkers schon an verschiedenen Stellen der Arbeit durchleuchtete, und das Gemeinschaftsleben in der Familie dem hierdurch charakterisierten mittelständischen Handwerk in der sozialen Ordnung jene Schlüsselstellung, die heute wieder in vielen Kreisen als der Ausgangspunkt einer harmonischen Neugliederung der menschlichen Gesellschaft gesehen wird.

Die häufig erwähnten „proletarischen" Betriebe, deren große Zahl immer wieder in die Augen fiel, können das Bild wohl verschleiern, die Tatsachen aber nicht beseitigen. Vielleicht muß erst die „Proletarisierung und schließliche Vernichtung" der „elenden Zwergbetriebe" im Sinne Lampes[25]) das heraus kristalisieren, was als „handwerklicher Mittelstand" lebens- und entwicklungsfähig ist.

Der mittelständische Lebensmitteleinzelhandel weist das vom Handwerk gezeichnete Bild nicht mehr auf. Die Entwicklungslinie Lehrling / Geselle / Meister ist weitgehend verschwunden. Für das neben dem Betriebsinhaber beschäftigte, meist weibliche „Personal" ist die Tätigkeit nur selten Beruf, im Normalfall dagegen Durchgangsstation zwischen Schule und Ehe.

Dabei läßt sich das, was rein sozial gesehen als Mittelstand gelten kann, nur sehr schwer zwischen den zahllosen kümmerlichen Zwergbetrieben, Edeka-Ladengemeinschaftsgeschäften,[26]) den Klein- und Massenfilialunternehmen herausstellen. Und selbst wenn das auf Grund äußerer Merkmale gelingt, welche besondere, eigenartige, sozial faßbare und als Beruf erstrebenswerte Aufgabe hat im allgemeinen dieser „mittelständische" Lebensmitteleinzelhändler noch bei der ständig fortschreitenden Standardisierung der Waren und den immer weiter um sich greifenden Markenartikeln? Reine Wirtschaftsgrößen sind es, die ein „standesgemäßes

---

[22]) vgl. Seite 57, 83 dieser Arbeit.

[23]) vgl. z. B. S. 31 ff. dieser Arbeit; über das Verhältnis von Selbständigen zu Unselbständigen im gesamten Handwerk und im Einzelhandel vgl. S. 8, 14, 38 dieser Arbeit.

[24]) Daß nicht allgemein über den Bestand des Handwerks an sich gesprochen werden kann, wurde bereits hinreichend verdeutlicht. Entsprechend dem Gedanken der ganzen Arbeit sei hier die Beschränkung auf das Bäcker- und Fleischerhandwerk nochmals betont.

[25]) „Einzelhandel" in HdwStw., a.a.O., S. 515; vgl. auch Seite 82 dieser Arbeit.

[26]) Lampe (Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft, S. 63) sagt dazu: „Der Zusammenschluß des Kolonialwarenhandels im Edeka-Verband ist so weit gediehen, daß geradezu eine „Edeka-Ladengemeinschaft" mit einer eigenen Satzung gebildet werden konnte, die dem „individuellen Wollen und Streben des Einzelnen" kaum mehr Spielraum läßt."

[27]) vgl. Seite 4 dieser Arbeit.

Auskommen" sichern: der Standort, der Umsatz; daher auch die starke Fluktuation der Betriebsinhaber — nur verhältnismäßig wenige Geschäfte gibt es, die seit Generationen die gleiche Inhaberfamilie tragen — und das massenhafte Eindringen fremder Elemente.[27]) Die „Selbständigkeit" ist eine formale Größe, hinter der nicht eigenes Schaffen, sondern vielfache Abhängigkeit von Lieferanten steckt. Gerade diese Frage nach dem eigenen Schaffen ist es, die auf den Unterschied zwischen Handwerk und Einzelhandel hinweist. Will man, wie es auch bei Lampe gebraucht ist, das Zitat von der Vernichtung der kleinsten Betriebe auf den Einzelhandel beziehen, so muß man einsehen, daß es nur ein geringer Teil sein kann,[28]) der als „gesunde kleine Unternehmungen" den „Reinigungsprozeß" überstehen wird. So scheint es fast, als ob der „mittelständische" Lebensmitteleinzelhandel seine Existenzberechtigung und -Möglichkeit verloren habe.

Wie steht es nun mit den in den KV Tätigen? Man wird leicht geneigt sein, die konsumgenossenschaftlichen Grundgedanken in entsprechender Umformung auch auf das Verhältnis Konsumgenossenschaft / beschäftigte Personen zu übertragen, besonders, wo „praktisch die Mitgliedschaft des Personals die Regel" ist.[29]) Richtig sagt Sierakowsky:

> „Die Konsumgenossenschaften haben Betriebe errichtet, und in diesen Betrieben sind Menschen beschäftigt.
>
> Es ist zu fragen, können sich die Konsumgenossenschaften, können wir uns mit der Tatsache schlicht abfinden, daß in unseren Betrieben Menschen beschäftigt sind? Genügt es, daß wir den Menschen Arbeitsmöglichkeit und Einkommen geben? Bedarf diese Arbeit nicht auch einer vom Genossenschaftsgedanken geschaffenen oder noch zu schaffenden Form?"[30])

Wenn er dann weiter meint:

> „Geben wir zu, daß das Arbeitsverhältnis in den konsumgenossenschaftlichen Betrieben üblicherweise über den privatwirtschaftlichen Leisten geschlagen wird",

so will er diesen nicht eindeutigen Satz nur in dem Sinne verstanden wissen, daß die „Mitarbeiter" der Konsumgenossenschaften sich ihrer Eigenschaft als Mitbesitzer nicht bewußt geworden sind, daß sie die dadurch bedingte Verantwortung nicht sehen, daß sie den „neuen Rhythmus der Arbeit" nicht spüren.

Wesentlich materieller klingt eine verbandsoffizielle Aeußerung Klepzigs aus demselben Jahre:

> „Die Konsumgenossenschaften, die die nicht benötigten Arbeitskräfte ohne eine ausreichende Gegenleistung entlohnen, also eine nicht geleistete Arbeit vergüten, verschenken (milde ausgedrückt!) unbefugterweise einen Teil des Vermögens der Konsumgenossenschaftsmitglieder. Mit der den Körperschaften der Genossenschaften durch das Genossenschaftsgesetz vorgeschriebenen Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes hat ein derartiges Gebaren nichts gemein. Das soziale Empfinden gegenüber den Angestellten und Arbeitern der konsumgenossenschaftlichen Betriebe verdeckt befremdenderweise das soziale Gewissen gegenüber den Mitgliedern der Konsumgenossenschaften völlig."[31])

Vergleicht man damit Klepzigs rein wirtschaftliche Auseinandersetzung über die Betriebsunkosten, über die Personalkosten, Lohnabbau, Kurzarbeit usw.,[32]) so deutet das bereits auf die Richtigkeit der Behauptung Reinhard Webers hin,[33])

> „daß die Konsumgenossenschaften den Arbeitnehmern gegenüber Arbeitgeber sind wie andere Arbeitgeber auch . . . ".

Es sei versucht, in dieses Problem durch ein Eingehen auf die in den KV Tätigen selbst tiefer einzudringen.

---

[28]) vgl. Seite 16, 38 dieser Arbeit.
[29]) EA Konsumvereine S. 20 f.
[30]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 2, S. 403 ff.
[31]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 151.
[32]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 2, S. 180.
[33]) a.a.O., S. 144.

Der ZDK beschäftigte 1930 in 974 angeschlossenen KV insgesamt 57.463 Personen,[34]) der RDK in 277 KV 9.718 Personen.[35]) Die ausgewiesene Ausgliederung gibt folgendes Bild:

ZDK	Männlich	Weiblich	Zusammen
Güterverteilung	14.598	29.475	44.073
Güterherstellung	7.135	1.146	8.281
übrige Betriebe	3.557	1.552	5.109
RDK			
hauptamtliche Geschäftsführung	180	1	181
Büro- und Zentrallagerpersonal (einschl. Fuhrleute, Chauffeure, Handwerker)	1.585	497	2.082
in der Warenverteilung	1.100	5.626	6.726
in der Warenherstellung	595	134	729

Einen klareren Einblick geben die Einzelausgliederungen, wie sie z. B. der EA[36]) oder der KV Wohlfahrt, Essen-Altenessen[37]) aufgestellt haben. Die wichtigsten Zahlen aus dem Personalbestand des KV Wohlfahrt am 1. I. 1931 seien hier wiedergegeben — die Bäckereibelegschaft zeigt die Tabelle S. 39 dieser Arbeit —.

1. Vorstand und Angestellte (Büro usw.):	
Vorstand	4
Sekretär	1
Kassierer	1
Meister (ohne Bäckerei und Fuhrpark)	4
Bürovorsteher	1
Männl. Angestellte	27
Weibl. „	22
Bürolehrlinge	1
2. Verkaufspersonal (Lebensmittel):	
Kontrolleure (einschl. 2 weibl.)	8
Filialleiter	9
Leiterinnen	203
Verkäufer	—
Verkäuferinnen	278
Lehrmädchen	256
Metzger	10
Lehrlinge	1
3. Kaufhaus	—
4. Lager:	
Lagerhalter	2
Müller	1
Kaffeeröster	1
Pförtner, Nachtwächter und Bote	3
Lagerarbeiter über 21 Jahre	28
Lagerarbeiter unter 21 Jahre	9
Lagerarbeiterinnen über 21 Jahre	14
Lagerarbeiterinnen unter 21 Jahre	14
5. Fuhrpark:	
Fuhrparkleiter	1
Kraftfahrer	21
Beifahrer	16
Fuhrleute	15
Stallknechte	4

[34]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 1, S. 326, 371.
[35]) Konsumgenossenschaftliche Praxis Nr. 14/15 vom 15. Juli / 1. August 1931, S. 331, 333.
[36]) EA Konsumvereine, S. 17 ff.
[37]) Geschäftsbericht, a.a.O., S. 38.

6. Werkstellen, Handwerker usw.:	
Maurer	3
Schlosser	6
Heizer	2
Dreher	1
Schmiede	4
Autoschlosser	6
Schreiner	19
Anstreicher	11
Sattler	1
Lehrlinge in den Werkstellen	8
7. Bäckerei:	
insgesamt:	120
	1.136

Betrachtet man das vielgestaltige Bild unvoreingenommen, so läßt sich nur ein unpersönliches Verhältnis anonyme Genossenschaft/Angestellter (oder Arbeiter) erkennen, entstanden aus der Ausweitung der KV zu Großbetrieben. Ursprünglich, als die aktivsten der nicht zahlreichen Mitglieder die Arbeiten der KV verrichteten, ließen sich deren private Interessen mit denen der Genossenschaft harmonisch vereinigen. Heute dagegen steht die Mehrzahl der Beschäftigten bei Erfüllung ihrer speziellen, ihrer immer rationaler spezialisierten Aufgaben so weit von dem genossenschaftlichen Gesamtgeschehen entfernt, daß sie unmöglich differierende Interessen in der richtigen Weise ausgleichen kann. Man denke sich in die Lage eines Lagerarbeiters bei einem großen Produktionsbetrieb der KV hinein, oder auch nur in die der zahlreichen „Verkäuferinnen" in den Verteilungsstellen! So weit ist das Wunschbild Sierakowskys nur Utopie.

Darüber hinaus gibt es in den KV nur Unselbständige, d. h. in einem Anstellungsverhältnis stehende Beschäftigte. Hier liegt ein Wesensunterschied zum gewerblichen Mittelstand. Wohl ist es allerdings möglich, aus dem Anstellungsverhältnis, der effektiven Sicherheit der Stellung, besonders aber aus dem Aufgabenkreis einer Reihe von in den KV Tätigen auf eine dem gewerblichen Mittelstand vergleichbare Situation zu schließen. Es sind das die Vorstandsmitglieder bzw. Geschäftsführer, Einkäufer, Betriebsleiter, Meister, Lagerhalter bzw. Filialleiter, deren gehobene Stellung sie zu Repräsentanten des „neuen" Mittelstandes,[38]) der sich in den letzten Jahrzehnten immer mehr ausgeweitet hat, macht.

— Wenn auch der gezeichnete Personenkreis über den Rahmen der „Funktionäre der Konsumgenossenschaften" im Sinne Oppenheimers hinausgeht, so ist es doch vielleicht richtig, die von Oppenheimer nicht einbezogenen Gruppen nicht scharf von denen zu trennen, die „zu Trägern des genossenschaftlichen Gedankens"[39]) werden oder werden sollen. —

Stellt man von dieser Basis aus Selbständige und Unselbständige im gewerblichen Mittelstand bzw. in gehobener und in untergeordneter Stellung bei den KV Tätige einander gegenüber, so ergibt sich, ganz grob gezeichnet, folgendes Bild:

Verhältnis von Selbständigen zu Unselbständigen bezw. von in gehobener zu in untergeordneter Stellung Tätigen:

	einschl. Familien - Angehörige	ohne
Bäcker[40])	1 : 2½	1 : 1½
Fleischer[40])	1 : 2	1 : 1
Einzelhandel mit Lebensmitteln[40])	1 : 1	1 : ½
KV [41])		
Wohlfahrt Altenessen		1 : 5
Bäckerei ohne Verkauf		1 : 60

[38]) vgl. Seite 1 f. dieser Arbeit.
[39]) a.a.O., S. 66.
[40]) nach Tabelle S. 38 dieser Arbeit.
[41]) Geschäftsbericht, a.a.O., S. 38 (S. 101 f., 39 dieser Arbeit).

Zur Beurteilung dieser Tabelle ist zu beachten, daß die besonders beim privaten Einzelhandel mit Lebensmitteln sehr zahlreichen proletarischen Betriebe mit berücksichtigt sind; bei der praktisch nicht durchführbaren zahlenmäßigen Ausschaltung dieser Betriebe muß die Verhältniszahl der Unselbständigen wesentlich höher werden.

Wenn die Tabellenwerte auch absolut keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit machen können, so deuten sie doch wichtige Unterschiede für die soziale Stellung der in den verschiedenen Wirtschaftsformen Tätigen an. Tatsächlich weisen die KV eine um ein Vielfaches größere Zahl von in untergeordneter Stellung Tätigen aus als der gewerbliche Mittelstand. Vor allem mit der Ausweitung der Produktion bei den KV nimmt diese Erscheinung zu. Und zwar als notwendige Folge der Anwendung rationaler Produktions- und Verteilungsorganisationsmethoden. Man denke z. B. an die durch die weitgehende Arbeitsteilung ermöglichte Mehrverwendung von ungelernten Arbeitskräften.[40]) Lehrmeister und Maßstab ist den KV dabei zweifellos die kapitalistische Wirtschaft, gegen die sie sich konkurrenzfähig erhalten müssen.[43])

Mit diesen mehr formalen Feststellungen sind wichtige Vergleichspunkte zum gewerblichen Mittelstand noch nicht berührt. Vielmehr muß noch auf die besondere Lage in den Gruppen „gehobene" bzw. „untergeordnete" Tätigkeit sowie die Aufstiegsmöglichkeit und die Sicherung des Arbeitsplatzes erörtert werden.

Unter den Angestellten der KV in gehobener Stellung machen die Verteilungsstellenleiter fast 90% aus.[44]) Formal ähnelt diese Gruppe dem Betriebsinhaber des mittelständischen Einzelhandels. Entsprechend erwähnt auch der EA, daß „bei einem mitteldeutschen Verein häufig die Besitzer der vom Verein übernommenen Geschäfte als Leiter eingesetzt worden" sind.[45]) — Derartige Fälle dürften wohl nicht so vereinzelt sein. — Auch die Einkommenssätze dieser Gruppe sind mit dem Einkommen des Gros der mittelständischen Lebensmitteleinzelhandelsunternehmer vergleichbar. So staffelte sich ab 1. IV. 1928 bei einem mittleren KV der Monatsverdienst der Verteilungsstellenleiter (Lagerhalter) nach dem Berufsalter folgendermaßen:

Lagerhalter	zwischen	RM.	294.—	und	RM.	360.—
Lagerhalterinnen	„	„	240.—	und	„	312.—[46])

Dabei ist allerdings zu beachten, daß diesen Personen gewöhnlich Verteilungsstellen unterstehen, die einen weit höheren Umsatz haben als die zum Vergleich herangezogenen mittelständischen Unternehmungen.

Damit sind aber auch die Vergleichspunkte mit dem Mittelstand erschöpft. Daß tatsächlich die Stellung des Verteilungsstellenleiters mit der eines ersten Verkäufers umschrieben werden kann, wurde bereits betont.[47]) Im übrigen handelt es sich in der überwiegenden Zahl um weibliche ledige Kräfte, so in dem Beispiel des KV Wohlfahrt[48]) um 203 weibliche gegenüber 9 männlichen. Dadurch wird die Bedeutung dieser Gruppe für den gesellschaftlichen Gesamtaufbau wesentlich herabgesetzt.

Aus der großen Zahl der in untergeordneter Stellung in den KV Tätigen sei die wichtigste Gruppe hervorgehoben, die gleichzeitig den „Unselbständigen" im mittelständischen Lebensmitteleinzelhandel entspricht, die Verkäuferinnen (Verkäufer werden kaum eingestellt).[49])

---

[42]) vgl. Seite 39 dieser Arbeit.

[43]) vgl. Webb, S. u. B., a.a.O., S. 176.

[44]) Für die übrigen in gehobener Stellung Tätigen, die für den Vergleich KV / Mittelstand nicht in Frage kommen, vgl. z. B. EA Konsumvereine, S. 22 ff.

[45]) EA Konsumvereine, S. 21.

[46]) ebenda S. 396 f., vgl. dort die Einzelheiten.

[47]) Seite 41 dieser Arbeit; vgl. auch die Tatsache, daß Oppenheimer diese Gruppe nicht zu den Funktionären rechnet.

[48]) vgl. Seite 101 f. dieser Arbeit.

[49]) vgl. auch EA Konsumvereine, S. 19.

Der EA faßt die verschiedenen Einzelangaben u. a. dahin zusammen:

„Das Durchschnittsalter der Verkäuferinnen liegt zwischen 18 und 25 Jahren, weil die meisten heiraten und dann aus dem Konsumverein ausscheiden."[50])

Deutlicher als diese einfachen Zahlen zeigt der Geschäftsbericht des KV Wohlfahrt, Essen-Altenessen, wie sich bei ihm und ebenso wohl auch bei der Mehrzahl der KV die soziale Lage dieser Gruppe stellt:

„Es muß ferner betont werden, daß die Bedienung in den Verkaufsstellen, durch eine zu große Zahl Verkäuferinnen, im Verhältnis zum Umsatz, zu teuer wird. Die Zahl der Lehrmädchen ist im Verhältnis zu der Zahl der Verkäuferinnen viel zu gering."[51])

Um diesen Satz beurteilen zu können, muß man die tatsächlichen Zahlen und ihre Begründung hinzuziehen:

„Während wir in der Vorkriegszeit fast doppelt so viel Lehrmädchen wie Verkäuferinnen beschäftigten, ist in den letzten Jahren das Verhältnis für die Genossenschaft immer ungünstiger geworden. Im Jahre 1928/1929 beschäftigten wir bei 210 Verkäuferinnen noch 309 Lehrmädchen, im Jahre 1929/1930 bei 280 Verkäuferinnen 318 Lehrmädchen und für das Jahr 1930/1931 war die Zahl der Verkäuferinnen mit 278 gegen 256 schon größer als die Zahl der Lehrmädchen. Diese Verschiebung der Kräfte ist ein Zeichen der langandauernden Wirtschaftskrise. Während früher die älteren Verkaufskräfte, Leiterinnen und Verkäuferinnen, infolge Heirat freiwillig ausschieden, verbleiben diese heute alle erheblich länger auf ihrem Posten als es früher der Fall war. Aus sozialen Erwägungen haben wir bisher von Entlassungen Abstand genommen. Im Konkurrenzkampf mit den privaten Filialunternehmungen werden wir aber nicht daran vorbeikommen, eine größere Anzahl Verkaufskräfte zu entlassen, um zunächst die Verkaufstätigkeit zu verbilligen und um Platz für den notwendigen Nachwuchs zu schaffen. Durch weitere Hebungen der Leistungen pro Verkaufskraft wird es uns dann möglich sein, die Unkosten der Verkaufstätigkeit auf ein für die Genossenschaft erträgliches Maß herabzudrücken."[52])

Das wichtigste, das aus diesem Bericht herausgelesen werden kann, ist lediglich der rein rationale Gedanke an billige Arbeitskräfte; „Platz für den notwendigen Nachwuchs" bedeutet nur: billigere Arbeitskräfte. Die Konkurrenz mit den kapitalistischen Massenfilialunternehmungen führt zu rein kapitalistischen Betriebsformen. — Trotzdem ist „die Mitgliedschaft des Personals die Regel." — Wenn der EA bemerkt: „Während der Zeit ihrer Berufstätigkeit pflegen sie (sc. die Verkäuferinnen) indessen nach den Aussagen der vernommenen Sachverständigen, meist keinen Stellenwechsel vorzunehmen" oder an anderer Stelle nochmals betont: „Der Personalwechsel ist im allgemeinen gering,"[53]) so läßt sich auch das nicht anders als rational bewerten.

Die Löhne der KV liegen höher als im privaten Lebensmitteleinzelhandel. Die Aussagen der Sachverständigen der KV, des Lebensmitteleinzelhandels und des Handwerks sind hier einheitlich.[54]) Aus dem bereits erwähnten Tarif[55]) sind Monatslöhne der Verkäuferinnen ab 1. IV. 1928 von RM. 89.— bis RM. 194.— zu entnehmen. Tatsächlich wird man sagen können, daß im privaten Lebensmitteleinzelhandel auch nach Abrechnung der Betriebsinhaber, die mit ihrem Umsatz nicht oder kaum das Existenzminimum erwirtschaften können— schätzungsweise 50% sämtlicher Lebensmitteleinzelhändler — noch fast 25% vorhanden sind, deren Einkommen bereits von den älteren Verkäuferinnen und Verkäufern der KV erreicht wird.

---

[50]) EA Konsumvereine, S. 19.
[51]) a.a.O., S. 33.
[52]) Geschäftsbericht KV Wohlfahrt, a.a.O., S. 36 f.
[53]) EA Konsumvereine, S. 19, 21.
[54]) EA Konsumvereine, S. 21 f.; EA Einzelhandel, S. 6 f.; EA Handwerk 3, S. 76.
[55]) vgl. Seite 103 dieser Arbeit; EA Konsumvereine, S. 396.

Es dürfte aber verfehlt sein, aus dieser Erscheinung etwas Typisches für die soziale Bedeutung der KV als Arbeitgeber herauszulesen. Auch die vorhandenen Querverbindungen zwischen den KV als Vertretern der Konsumenten und den Gewerkschaften als Vertretern der Arbeiter erscheinen nicht als ausschlaggebend. Im rein rationalen Massenfilialunternehmen ist zweifellos dieselbe Situation festzustellen. In beiden Fällen steht hinter dem höheren Lohn nur eine erhöhte Leistungsforderung. So sieht auch Klepzig den Grund für die von ihm festgestellte „Beeinträchtigung der Wirtschaftlichkeit" der KV darin,

> „daß die durchschnittlichen Leistungen der Beschäftigten in den konsumgenossenschaftlichen Betrieben vielfach unter das erträgliche Maß gesunken sind."[56])

Die bisherigen Ausführungen deuten schon darauf hin, daß über die Aufstiegsmöglichkeit und über die Sicherung des Arbeitsplatzes bei den KV wesentlich Eigenartiges nicht gesagt werden kann. Zufälle, wie die Neueinrichtung von KV, zeitweise starke Ausdehnung usw. dürfen nicht verallgemeinert werden. Reinhard Weber geht in seiner Kritik gewiß nicht zu weit, wenn er sagt:

> „Und so steht der konsumgenossenschaftliche Arbeitnehmer vorläufig nicht anders da als andere Arbeitnehmer auch hinsichtlich Existenzunsicherheit und Lebenshaltung. Das verhältnismäßig verschwindend kleine Miteigentum an den Produktionsmitteln kann nicht darüber hinwegtäuschen."[57])

[56]) Jahrbuch ZDK 1931, Bd. 2, S. 180; vgl. Seite 100 dieser Arbeit.
[57]) a.a.O., S. 91.

Literatur.

Albrecht, G.: Die sozialen Klassen (Wissenschaft und Bildung Bd. 225), Leipzig 1926.

Aufmkolk, E.: Die gewerbliche Mittelstandspolitik des Reiches (unter besonderer Berücksichtigung der Nachkriegszeit), Diss. Münster 1930.

Beiträge zum Steuerbelastungsvergleich (Sonderhefte zu Wirtschaft u. Statistik Nr. 7), Berlin 1930.

Bemerkungen zu der Denkschrift des Internationalen Arbeitsamtes C. E. C. P. 21 Ergebnisse einiger Erhebungen zur Aufstellung eines Vergleiches zwischen den Verteilungskosten des Privathandels und denen der Konsumgenossenschaften. Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels e. V., Berlin 1927.

Bericht des Reichsverbandes Deutscher Konsumvereine e. V. über das Jahr 1930, in Konsumgenossenschaftliche Praxis, 20. Jahrg., Nr. 14/15 — 15. Juli/1. August 1931.

Bericht über das 28. Geschäftsjahr 1928/1929 Konsumverein Eintracht e.G.m.b.H., Essen.

Bericht über das Geschäftsjahr 1930—1931 Konsumverein Eintracht e.G.m.b.H., Essen.

Bericht über den 23. Edeka Verbandstag 1931 in Breslau o. J. (abgekürzt Edekabericht).

Bericht über den Internationalen Mittelstands-Kongreß, Bern 1924.

Beuttner, P.: Enttäuschungen in der Schweizerischen Konsumgenossenschaftsbewegung, Biel 1926.

Bittel, K.: Eduard Pfeiffer und die deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung (Schriften des Vereins für Sozialpolitik Band 151), München und Leipzig 1915.

Blümer, H.: Das Tischlerhandwerk in der Stadt Münster i. Westf. (Ein Beitrag zu den Problemen des modernen städtischen Handwerks), Diss. Münster 1928.

Borrmann, F.: Sie oder wir — Berlin-Wilmersdorf 1929.

Brauer, Th.: Konsumgenossenschaftsbewegung u. Entproletarisierung der breiten Schichten (Verbrauchergenossenschaftliche Bücherei Nr. 18, hsgb. vom RDK), Köln 1928.

Brinkmeyer, A.: Die Preisgestaltung auf dem Brotmarkt. (Berichte über Landwirtschaft, 31. Sonderheft), Berlin 1930.

Bucerius, W.: Grundlagen der rationellen Betriebsführung, mit besonderer Berücksichtigung des Handwerks, Karlsruhe 1924.

Bucerius, W.: Technik und Betriebswirtschaft im Bäckerhandwerk, in Technik und Betriebswirtschaft im Bäckerhandwerk, Sonderheft Nr. 6/7 Juni/Juli 1930 der „Betriebsführung" Betriebswirtschaftliche Mitteilungen des Deutschen Handwerksinstituts Karlsruhe.

Buchner, H.: Die sozialkapitalistischen Konsumvereine, Nationalsozialistische Bibliothek, Heft 11, München o. J.

Burckhardt: Der Verkehr mit Vieh und Fleisch in Deutschland, in: Die deutsche Landwirtschaft, Berichte über Landwirtschaft, 50. Sonderheft, Berlin 1932.

Cassau: Der Einzelhändler als Abnehmer und als Lieferant; seine Umsätze und seine Unkosten, in Gegenwartsfragen des Einzelhandels, I, Berlin-Wilmersdorf 1928.

Cassau, Th.: Die Konsumvereinsbewegung in Deutschland (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 150, 4. Teil), München und Leipzig 1924.

Cassau, Th.: Die Konsumvereinsbewegung in Großbritannien (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 150, 1. Teil), München und Leipzig 1915.

Clauss, W.: Die Eigenproduktion der deutschen Konsumvereine und ihrer Zentralen (Veröffentlichungen des Seminars für Genossenschaftswesen und Handelskunde der landwirtschaftlichen Hochschule zu Berlin, 8. Band), Berlin 1930.

Cremer, J.: Die Kreditversorgung des Handwerks durch die Sparkassen, in: Das Deutsche Handwerksblatt, 25. Jahrg., Heft 19, vom 1. X. 1931.

Crüger, H.: Die ersten fünfzig Vereins- und Genossenschaftstage des Allgemeinen Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften e. V., Berlin 1910.

Crüger, H.: Grundriß des deutschen Genossenschaftswesens, Leipzig 1922.

Crüger, H.: Kritische Bemerkungen zu Entwicklungstendenzen im deutschen Genossenschaftswesen, Berlin 1909.

Das Deutsche Handwerksblatt, Mitteilungen des Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages, Berlin.

Das sächsische Fleischereigewerbe in den Jahren 1928 und 1929, in: Das Deutsche Handwerksblatt, 25. Jahrg. Heft 2 f vom 15. Januar 1931 f.

Der Deutsche Einzelhandel in Staat und Wirtschaft, Ein Bericht über die erste Tagung des Deutschen Einzelhandels in Düsseldorf, Düsseldorf 1926.

Der Kredit- und Zahlungsverkehr im Bäckereigewerbe, in: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, 23. Jahrg. 1929.

Dethloff, J.: Das Handwerk in der kapitalistischen Wirtschaft, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, herausgegeben von B. Harms, II. Band, Berlin 1928.

Dethloff, J.: Kartellierungsbestrebungen im Handwerk, Hannover 1922.

Deumer, R.: Das deutsche Genossenschaftswesen, 2 Bände, (Sammlung Göschen 384 und 782), Berlin 1926 und 1927.

Deutsche Wirtschaftskunde. Ein Abriß der deutschen Reichsstatistik, bearbeitet vom Statistischen Reichsamt, Berlin 1930. 2. Auflage, Berlin 1933.

Die Brotpreisverhältnisse in der Schweiz (Veröffentlichung Nr. 2 der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes), Bern 1928.

Die Genossenschaften in der Wirtschaftskrise, in: Münstersche Zeitung vom 28. August 1932.

Die Mittelstandsbewegung und das Warenhausproblem (Sammlung national-ökonomischer Aufsätze und Vorträge, Band I, Heft 5—7), Giessen 1905.

Die Stellung der Großstadt Essen in der Volkswirtschaft (Nr. 9 der statistischen Veröffentlichungen), Essen 1929.

Die Verarbeitungs- und Verschleißspanne im Fleisch- und Fleischwarenverkehr der Schweiz (Veröffentlichung Nr. 3 der Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes), Bern 1928.

Drews, R.: Die deutschen Bäckergenossenschaften im Jahre 1928, Berlin 1929.

EA Enquete-Ausschuß Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe, Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß).

8. Arbeitsgruppe (Handwerk)
   1. Band Das deutsche Handwerk (Generalbericht), Berlin 1930, abgekürzt EA Handwerk 1.
   3. Band Das deutsche Handwerk (Sonderuntersuchungen) Berlin 1930, abgekürzt EA Handwerk 3.

9. Arbeitsgruppe (Handel)
   1. Band Die Grundlagen der Handelsenquete, Berlin 1929, abgekürzt EA Grundlagen.
   2. Band Massenfilialunternehmen im Einzelhandel mit Lebensmitteln und Kolonialwaren, Berlin 1929, abgekürzt EA Massenfilialunternehmen.

5. Band Einzelhandel mit Lebensmitteln, Kolonialwaren und Drogen, Berlin 1929, abgekürzt EA Einzelhandel.
8. Band Konsumvereine, Berlin 1931, abgekürzt EA Konsumvereine.
12. Band Großhandel mit Lebensmitteln und Kolonialwaren, Berlin 1930, abgekürzt EA Großhandel.

Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft, auf Grund der Veröffentlichungen des Enquete-Ausschusses zusammengestellt durch B. Dernburg zusammen mit W. Hecht und K. Neu, Berlin 1931, abgekürzt EA Erzeugungs- und Absatzbedingungen.

Edeka deutsche Handelsrundschau, Berlin.

Einzelhandel und Kreditgenossenschaften (Genossenschaftliche Zeit- und Streitfragen Heft 23), Berlin 1930.

Faucherre, H.: Umrisse einer genossenschaftlichen Ideengeschichte, 1. Teil, Basel 1925.

Festschrift zur 25-Jahr-Feier Konsumgenossenschaft „Eintracht" e.G.m.b.H., M.Gladbach, Selbstverlag, o. J.

Findeisen, F.: Die Markenartikel im Rahmen der Absatzökonomik der Betriebe, Berlin 1924.

Fleischer, L.: Zentralverband deutscher Konsumvereine und Reichsverband deutscher Konsumvereine, ihre Uebereinstimmungen, ihre Gegensätze und ihre Beziehungen, Werl 1929.

Fleischerverbandszeitung, Berlin.

Führer durch die neue Fleischwarenfabrik des Konsumvereins Eintracht, Essen (als Manuskript gedruckt).

Gegenwartsfragen des Einzelhandels I, Ansprachen und Vorträge auf der Einzelhandelstagung in Berlin vom 10. — 12. Oktober 1927, Berlin-Wilmersdorf 1928.

Gegenwartsfragen des Einzelhandels II, Ansprachen und Vorträge auf der Einzelhandelstagung in Berlin vom 11. — 13. Oktober 1928, Berlin-Wilmersdorf 1929.

Geschäftsbericht über das 27. Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 1930, Konsumverein Wohlfahrt e.G.m.b.H., Essen-Altenessen.

Gide, Ch.: Les Sociétés Coopératives de consommation, Paris 1924.

Gottschall, H.: Die Bilanzen der Konsumvereine betrachtet unter dem Gesichtspunkt der Liquidität (Veröffentlichungen des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Frankfurt a. Main, Heft 2), Berlin 1932.

Grünbaum, H.: Die Umsatzschwankungen des Einzelhandels als Problem der Betriebspolitik (Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 10), Berlin 1928.

Grünbaum, H.: Statistik im Nahrungsmitteleinzelhandel, in: Gegenwartsfragen des Einzelhandels II.

Grünberg, E.: Der Mittelstand in der kapitalistischen Gesellschaft, Leipzig 1932.

Grünfeld, E.: Das Genossenschaftswesen, volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet (Handbuch des Genossenschaftswesens Band 1) Halberstadt 1928.

Grünfeld, E. und Hildebrand, K.: Genossenschaftswesen, seine Geschichte, volkswirtschaftliche Bedeutung und Betriebswirtschaftslehre, Berlin 1929.

Grünfeld, H.: Der Einzelhandel (Vortrag in der Handelshochschule zu Berlin), Berlin 1922.

Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Jena, abgekürzt HdwStw.

Hättenschwiller, A.: Mittelstandsfragen, Stans 1909.

Heimann, E.: Soziale Theorie des Kapitalismus, Tübingen 1929.

Helpenstein, F.: Die Besteuerung der Genossenschaften (Die Genossenschaft, Sammlung von Schriften und Vorträgen des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität Köln, 4. Heft), Halberstadt 1928.

Hentschel, E.: Betriebsverhältnisse und Preisverhältnisse im Einzelhandel, Berlin 1928.

Hildebrand, K.: Die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der genossenschaftlichen Unternehmung (Handbuch des Genossenschaftswesens, Band 3), Halberstadt 1927.

Hildebrand, K.: Organisation und Direktion der Genossenschaft (Handbuch des Genossenschaftswesens, Band 4), Halberstadt 1928.

Hirsch, J.: Das amerikanische Wirtschaftswunder, Berlin 1928.

Hirsch, J.: Der deutsche Nahrungsmittelhandel, in: Wirtschaftshefte der Frankfurter Zeitung Nr. 5, Nahrungs- und Genußmittel.

Hirsch, J.: Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik. Grundriß der Sozialökonomik V. Abt., 2. Teil, 2. Aufl., Tübingen 1925, abgekürzt „Mod. Handel".

Hirsch, J.: Die Filialbetriebe im Detailhandel (unter hauptsächlicher Berücksichtigung der kapitalistischen Massenfilialbetriebe in Deutschland und Belgien), Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben, Heft 1, Bonn 1913.

Hirsch, J.: Die Kosten im Handel, in: EA Grundlagen.

Hirsch, J.: Stellung und Bedeutung des Handels in der deutschen Volkswirtschaft, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, II. Bd., Berlin 1928, abgekürzt „Stellung . . ."

Horn, E.: Die ökonomischen Grenzen der Gemeinwirtschaft, Halberstadt 1928.

Hünecke, W.: Struktur und Lage des städtischen Althausbesitzes (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, 177. Band, 2. Teil), München und Leipzig 1930.

Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Berlin o. J.

Jacob, E.: Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften, Berlin, Stuttgart, Leipzig 1913.

Jahrbücher des Reichsverbandes Deutscher Konsumvereine e. V. Jahrgang 1926/1927, Köln 1928; Jahrgang 1928, Köln 1929.
abgekürzt Jahrbuch RDK.

Jahrbücher des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, 1922, 3. Band; 1928, 3. Band; 1931, 2 Bände; 1932, 1. Band, Hamburg,
abgekürzt Jahrbuch ZDK.

Jostock, P.: Der Ausgang des Kapitalismus, München und Leipzig 1928.

Kaiser, G.: Umsatzentwicklung, Umsatz je beschäftigte Person und Umschlagsgeschwindigkeit in Handwerk und Kleingewerbe (1924 bis 1928), in: Das Deutsche Handwerksblatt, 24. Jahrg., Heft 1 f.

Kapitalbildung und Investitionen in der deutschen Volkswirtschaft 1924 bis 1928 (Sonderheft 22 der Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung), Berlin 1931, abgekürzt Sonderheft 22 der VzK.

Kaufmann, H.: Kurzer Abriß der Geschichte des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, Hamburg 1928, abgekürzt Kurzer Abriß.

König, P.: Moderne Entwicklungsformen im Einzelhandel, die Rationalisierung des Ladengeschäftes, in: Edekarundschau, 22. Jahrg., Nr. 41.

Konsumgenossenschaftliche Praxis, Köln.

Konsumgenossenschaftliche Rundschau, Hamburg.

Konsumvereine und Wirtschaftsgestaltung. Eine Aussprache zwischen P. von Nell-Breuning und B. Eidmann. (Artikelreihe aus der „Merkuria", Blätter für kath. Kaufleute und Angestellte, 49. Jahrg.), Essen o. J.

Konzentrationstheorie oder Drachentötertheorie? in: Das Deutsche Handwerksblatt, 27. Jahrg., Heft 5, 1. März 1933, S. 95 ff.

Kürten: Die Ladenpreise wichtiger Lebensmittel in den Berliner Verwaltungsbezirken, in: Berliner Wirtschaftsberichte, 3. Jahrg., 1926, Nr. 11, 12.

Kuske, B.: Die kulturhistorische Bedeutung des Genossenschaftsgedankens (Die Genossenschaft, Sammlung von Schriften und Vorträgen des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität Köln, Heft 1), Halberstadt 1928.

Lambrechts, H.: Internationalismus und Mittelstand, Gent 1911.

Lampe, A.: Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft (Wirtschaftsprobleme der Gegenwart 11/12), Berlin 1930.

Lampe, A.: Der Kampf zwischen dem Großhandel und den Einkaufsgenossenschaften, in: Anlage zu Nr. 21 der Wochenschrift „Deutscher Nahrungsmittel-Großhandel" 1928, Berlin.

Lampe, A.: Einzelhandel, in HdwStw., 4. Aufl., 3. Band.

Lampe, A.: „Großhandel und Genossenschaften" in: DAZ, Nr. 487, 488 vom 19. Oktober 1927.

Lassalle, F.: Gesammelte Reden und Schriften, herausgegeben von E. Bernstein, 3. Band, Berlin 1919.

Lechtape, H.: Ueber Merkmale und Entstehung der sozialen Klassen, in: Wirtschaftswissenschaftliche Vierteljahrshefte, 5. Jahrg., Heft 1, Essen.

Lederer, E.: Umschichtung der Einkommen und des Bedarfs, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Band I, Berlin 1928.

Lenin, über das Genossenschaftswesen, Berlin-Friedrichshagen 1925.

Liefmann, R.: Zur Theorie und Systematik der Genossenschaften, in: Schmollers Jahrbuch, 51. Jahrg., Heft 1.

Lübbering, H.: Der Kleinhandel nach dem Frieden, M.-Gladbach 1919.

Mendelson, M.: Die Stellung des Handwerks in den hauptsächlichsten der ehemals zünftigen Gewerbe, Jena 1899.

Müller, H.: Geschichte der internationalen Genossenschaftsbewegung, Halberstadt 1924.

Naphtali, F.: Konjunktur, Arbeiterklasse und sozialistische Wirtschaftspolitik, Berlin 1928.

Naphtali, F.: Wirtschaftsdemokratie. Ihr Wesen, Weg und Ziel, Berlin 1928.

Neuenhofer, A.: Das Handwerk in der modernen Wirtschaft, M.-Gladbach, o. J.

Neumann, M. P.: Die deutsche Bäckerei, in: Wirtschaftshefte der Frankfurter Zeitung, Nr. 5, Nahrungs- und Genußmittel.

Nicklisch, H.: Allgemeine kaufmännische Betriebslehre, Bd. I, 4. Auflage, Stuttgart 1920.

Oppenheimer, A.: Die Funktionäre des deutschen Genossenschaftswesens (soziale Organisationen der Gegenwart, Band 4), Halberstadt 1924.

Pesch, H.: Lehrbuch der Nationalökonomie, II. Band, 4. und 5. Aufl., Freiburg 1925, IV. Band, 1. und 2. Aufl., Freiburg 1922.

Peters, W.: Gewerbeförderung in Preußen, Jena 1916.

Pieper, A.: Volksfamilienhafte Treue-Genossenschaft und gewinnsuchende Erwerbs-Genossenschaft, in: 25-Jahr-Feier KV Eintracht, M.-Gladbach.

Preisbildung im Handwerk, in: Norddeutsche Handwerkszeitung, Jahrg. 1928, Nr. 28 vom 13. VII. 1928.

Probleme der Handwerkswirtschaft, herausgegeben von W. F. Bruck und H. Weber, Münster 1930.

Probleme des Warenhauses, Beiträge zur Geschichte und Erkenntnis der Entwicklung des Warenhauses in Deutschland, Berlin 1928.

Rathenau, W.: Die neue Wirtschaft, Berlin 1918.

Rationelle Betriebsführung im Bäckerhandwerk, Schriften der Forschungsstelle für rationelle Betriebsführung im Handwerk e. V., Sitz Karlsruhe, Heft 3, Karlsruhe o. J.

Reichardt, W.: Probleme der Handwerkspolitik, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, II. Band, Berlin 1928.

Reiner, H.: Das deutsche Handwerk in der Reichssteuerstatistik (Umsatz, Einkünfte und Betriebsvermögen im Handwerk), Hannover 1932.

Résultats de quelques-unes des enquètes établissant la comparaison entre les prix de détail du commerce privé et ceux des sociétés coopératives de consommation, (conférence économique internationale), Genève 1926.

Richtsätze (der Finanzämter) für die Schätzung des gewerblichen Bruttogewinns und Nettogewinns nicht buchführender Gewerbetreibender bei der Frühjahrsveranlagung 1929.

Riehn, R.: Das Konsumvereinswesen in Deutschland, Stuttgart und Berlin 1902.

Ruberg, C.: Kapitalinvestition im Handwerk, in: Betriebsführung, 10. Jahrg. 1931, Nr. 7/8.

Sassen, J. L.: Die Entwicklung der Genossenschaftstheorie im Zeitalter des Kapitalismus, München 1914.

Satzungen des Konsumvereins Eintracht, Essen. (als Manuskript gedruckt).

Satzungen des Konsumvereins Wohlfahrt, Essen-Altenessen. (als Manuskript gedruckt).

Schäfer, W.: Die genossenschaftliche Fleischversorgung, in: Jahrbuch ZDK, 1928, 3. Band.

Schlack, P.: Mitbesitz und Mitbestimmung in der Wirtschaft, (Verbrauchergenossenschaftliche Bücherei Nr. 16), Köln 1928.

Schloesser, R.: Der deutsche Konsumverein in alter Zeit (Verbrauchergenossenschaftliche Bücherei Nr. 8), Düsseldorf-Reißholz 1926.

Schloesser, R.: Der Konsument im Rätesystem. Die Interessenvertretung der Verbraucher und ihre Einfügung in die organisatorische Wirtschaft, Berlin-Fichtenau 1920.

Schloesser, R.: Die Konsumgenossenschaft im Urteil führender Zeitgenossen, Köln 1926.

Schmalenbach, E.: Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung, in: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung 1928.

Schmidt, G.: Großhandel und Genossenschaften, Sonderdruck aus Nr. 44 der Zeitschrift „Deutscher Nahrungsmittel-Großhandel" 1927.

Schmidt, G.: Großhandel und Genossenschaften, in: Deutscher Nahrungsmittel-Großhandel vom 28. XI. und 5. XII. 1929.

Schmidt, G.: Was ich hierauf zu erwidern habe. Eine Antwort auf den Artikel Lampe: Der Kampf zwischen dem Großhandel und den Einkaufsgenossenschaften, in: Anlage zu Nr. 21 der Wochenschrift „Deutscher Nahrungsmittel-Großhandel" 1928.

Schmitter, P.: Die Geschichte und Entwicklung der Genossenschaften des deutschen Einzelhandels, in: Edeka-Rundschau vom 11. X. 1929.

Schreiber: Die staatspolitische und wirtschaftliche Bedeutung des deutschen Mittelstandes, in: Nordwestdeutsche Handwerkszeitung vom 20. IV. 1928.

Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Leipzig, Band 36—38. Der Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.
Band 62—70 Untersuchungen über die Lage des Handwerks in Deutschland.
Band 88 Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik über die Entwicklungstendenzen im modernen Kleinhandel.

Schubert, C. M.: Der Aufbau der modernen Brotproduktion Deutschlands mit einer Darstellung der besonderen Brotversorgungsverhältnisse der Großstädte Berlin, Hamburg, Köln und München; Leipzig 1929.

Seelmann-Eggebert: Die Systeme im neuzeitlichen deutschen Genossenschaftswesen, ihre Entstehung und ihr gegenwärtiger Stand, 2. Aufl., Stuttgart 1927, abgekürzt Die Systeme . . .

Siedbürger, H.: Die Kreditversorgung des Mittelstandes in Deutschland, in: Das Deutsche Handwerksblatt, 25. Jahrg., Heft 24 vom 15. XII. 1931.

Sombart, W.: Der moderne Kapitalismus, 1. Aufl., Leipzig 1902; 3. Aufl., Leipzig 1919, abgekürzt „Mod.-Kap."

Sombart, W.: Das Wirtschaftsleben im Zeitalter des Hochkapitalismus (Der moderne Kapitalismus III. Band), München und Leipzig 1927, abgekürzt „Hochkap."

Spitz, H.: Das Organisationswesen im Handwerk, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, 2. Band, Berlin 1928.

Statistik 1929 des deutschen Bäckerhandwerks, organisiert in „Germania" Zentralverband deutscher Bäckerinnungen, Berlin o. J.

Statistik des Deutschen Reichs, Band 361, Umsatz und Umsatzsteuer in Deutschland nach den Umsatzsteuerveranlagungen 1926 bis 1928, Berlin 1931.
Band 413, I. Teil, Einführung in die gewerbliche Betriebszählung 1925, die gewerblichen Niederlassungen (örtliche Betriebseinheiten) im Deutschen Reich; II. Teil, Das Personal der gewerblichen Niederlassungen im Deutschen Reich, Berlin 1929.

Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich 50. Jahrg. 1931, 51. Jahrg. 1932, Berlin.

Staudinger, F.: Die Konsumgenossenschaft (Natur und Geisteswelt 222. Band), 2. Aufl., Leipzig und Berlin 1919.

Technik und Betriebswirtschaft im Bäckerhandwerk, Sonderheft 6/7 Juni/Juli 1930 der Betriebsführung, Betriebswirtschaftliche Mitteilungen des Deutschen Handwerksinstituts, Karlsruhe i. B.

Thieß, K.: Handel und Genossenschaften (Die Genossenschaft, Sammlung von Schriften und Vorträgen des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität Köln, Heft 3), Halberstadt 1928.

Tiburtius: Der Einzelhandel in der Volkswirtschaft und Wirtschaftspolitik, in: Gegenwartsfragen des Einzelhandels II, Berlin-Wilmersdorf 1929.

Totomianz, V.: Die soziologischen Voraussetzungen und Folgen des Genossenschaftswesen, in: Kölner Vierteljahrshefte für Soziologie, 9. Jahrg., 1930/31.

Totomianz, V.: Konsumentenorganisation. Theorie, Geschichte und Praxis der Konsumgenossenschaften, 3. Aufl., Berlin 1929.

Umsatz und Lagerhaltung im deutschen Einzelhandel seit 1924. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 14, Berlin 1930,
abgekürzt Sonderheft 14 der VzK. 1924 bis 1932. VzK, Sonderheft 32, Berlin 1933.

Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reichs, 40. Jahrg., 1931, Heft 1 und 4, Berlin.

Verzeichnis der Handwerksliteratur zusammengestellt vom Archiv des Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages, Hannover 1926, (Manuskript).

Waentig, H.: Gewerbliche Mittelstandspolitik, Leipzig 1898.

Walter, H.: Zukunftsfragen des Einzelhandels, Berlin 1926.

Warbasse, J. P.: Genossenschaftliche Demokratie erzielt durch freiwillige Vereinigung der Menschen als Verbraucher, Hamburg 1926.

v. d. Warth, E.: Die Preisspanne im Kleinhandel mit Fleisch, in: Magazin der Wirtschaft vom 23. I. 1931.

Webb, S. u. B.: Die genossenschaftliche Gemeinwirtschaft, übersetzt v. A. Müller (Soziale Organisationen der Gegenwart Band 3), Halberstadt 1924.

Webb, S. u. B.: Die Genossenschaftsbewegung der Konsumenten, übersetzt von J. Cassau (Soziale Organisationen der Gegenwart Band 2), Halberstadt 1924.

Weber, A.: Handels- und Verkehrspolitik, Wirtschaftspolitik II., München und Leipzig 1933.

Weber, M.: Wirtschaftsgeschichte, herausgegeben von S. Hellmann und M. Palyi, 2. Aufl., München und Leipzig 1924,
abgekürzt Wirtschaftsgeschichte von Max Weber.

Weber, R.: Konsumgenossenschaften und Klassenkampf (Soziale Organisationen der Gegenwart Band 6), Halberstadt 1925.

Weiler, M.: Die Lage des Lebensmitteleinzelhandels, in: Gegenwartsfragen des Einzelhandels I, Berlin-Wilmersdorf 1928.

Weisse, F. W.: Die Bedeutung der gegenwärtigen Konzentrationsbewegung für eine rationale Gestaltung des Wirtschaftslebens, Diss. Marburg 1929.

Wernicke, J.: Kapitalismus und Mittelstandspolitik, Jena 1907. II. Auflage, Jena 1922.

Wernicke, J.: Mittelstandsbewegung, HdwStw. 4. Aufl., 6. Band, Jena 1925.

Wernicke, J.: Warenhaus, Industrie und Mittelstand (Rechts- und Staatswissenschaftliche Studien, Heft 44), Berlin 1911.

Wilbrandt, R.: Die Bedeutung der Konsumgenossenschaften, 2. Aufl., Göttingen 1913.

Wilbrandt, R.: Sozialismus, 2. Ausgabe, Jena 1921.

Winkelmann, S.: Konsumvereine und Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Unkosten- und Aufschlagsfragen, Diss. Frankfurt a. Main, 1931.

Wirtschaft und Statistik, Jahrgang 1929, 1930, Berlin.

Wygodzinski, W.: Das Genossenschaftswesen in Deutschland, Leipzig und Berlin 1911.

Zunft und Konkurrenz im Einzelhandel, in Magazin der Wirtschaft vom 5. VII. 1928.

Lebenslauf.

Ich, Paul Hünecke, katholischer Konfession, wurde geboren am 19. Juni 1902 zu Wanne i. W. als Sohn des Lehrers Johannes Hünecke und seiner Ehefrau Emilie geb. Willecke.

Ich besuchte 4 Jahre die Volksschule zu Wanne und 9 Jahre das humanistische Gymnasium zu Dorsten i. W. Die Reifeprüfung bestand ich am 7. März 1921.

An der Universität Münster studierte ich insgesamt 10 Semester Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Die Diplomprüfung für Volkswirte legte ich am 23. Februar 1926 ab.

Vom 1. Februar 1927 bis 1. September 1929 arbeitete ich als Assistent bei der Westfälischen Verwaltungsakademie zu Münster i. W. Danach war ich bis zum 31. März 1931 Geschäftsführer der Studentenhilfe Münster e. V.

Die Anregung zu meiner Dissertation verdanke ich meinem verehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. Dr. H. Weber, ferner danke ich auch Herrn Prof. Dr. Most, denen ich auch an dieser Stelle meinen Dank aussprechen möchte.

Besonders danke ich auch noch den verschiedenen Stellen, die mich bei der schwierigen Materialbeschaffung unterstützten.